

## English for Remote Sales

Dieser Workshop richtet sich an Vertriebsmitarbeiter im internationalen Kontext, die seit Beginn der Corona-Krise remote arbeiten müssen.

### Vertriebler sind Kommunikationsprofis

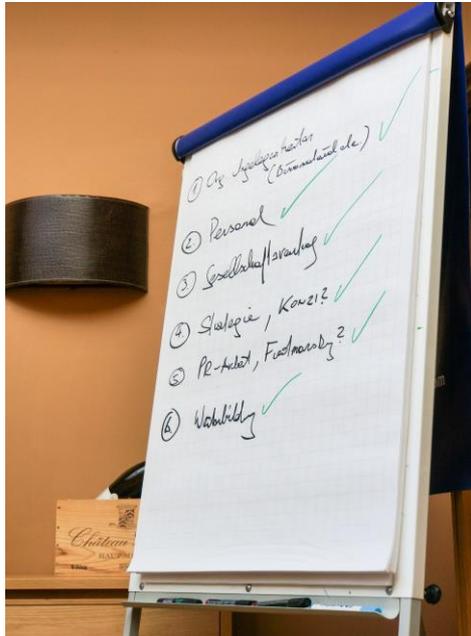
Versierte Vertriebler sind Profis in Rhetorik, Gesprächsführung und Körpersprache.

**Aber:** Verkaufsgespräche direkt beim Kunden finden kaum statt, Dienstreisen sind storniert.

Wie nahezu alle Branchen und alle Geschäftsbereiche innerhalb der Sparten erlebt auch der Vertrieb einen drastischen Digitalisierungsschub.

Hierfür benötigen die Vertriebler besondere Skills, die es gilt sich anzueignen.

Die Teilnehmer erarbeiten sich an zwei halben Seminartagen Fähigkeiten in der englischen Gesprächsführung und dem Verkauf via VideoseSSION.



Rainer Sturm / pixelio.de

**Verkaufsgespräche, die bisher im persönlichen Kontakt geführt wurden einfach 1:1 in eine Videokonferenz umzuwandeln, wäre ein grober Fehler.**

Kamera und Mikrofon können keinen persönlichen Kundenkontakt ersetzen. Das Zwischenmenschliche, die Körpersprache sowie der Blickkontakt fehlen gänzlich und der Kunde am Bildschirm ist leichter ablenkbar.

Die Teilnehmer lernen in diesem Workshop hilfreiche englische Redewendungen, mit denen Sie Ihre Geschäftspartner eng in ein Gespräch einbinden, sie fesseln und zur Handlung animieren. Diverse Techniken der englischen Sprachanwendung in International Sales gehören ebenso zum Programm.

### Lernen mit den Medien, die auch im Kundengespräch zum Einsatz kommen

Das Training findet selbstverständlich im virtuellen Rahmen statt, damit Ihre Vertriebler genau die Tools einzusetzen lernen, die auch im derzeitigen Kundenverkehr genutzt werden.



Paulwip / pixelio.de

Der Workshop setzt ausreichend Kenntnisse der englischen Sprache von B1-, besser sogar B2-Niveau voraus.

Das Training dauert 3 halbe Seminartage (je 4 Zeitstunden) im Abstand von 14 Tagen und kostet 885,- € netto.

An Tag 1 und 2 erarbeiten wir die notwendigen theoretischen Inhalte und den Aufbau eines virtuellen Gesprächs, am 3. Tag bekommen die Teilnehmer die Gelegenheit, die Gespräche in die Praxis umzusetzen.

Hier das Programm:

## English for Remote Sales

---

### Einstieg

- Vorstellungsrunde

### Themensammlung

- Unterschiede in der persönlichen und der virtuellen Kommunikation zwischen Deutschland und der englischsprachigen Welt
- Welche unterschiedlichen Erwartungen bestehen an denjenigen, der verkauft?
- Was sind die typischen Fehler, Fallstricke und falschen Freunde beim virtuellen Verkaufen in der Fremdsprache Englisch?

### Ein kurzer Blick auf die grundlegende Grammatik

- Wortfolge im englischen Satz
- die englischen Zeiten
- Konditionalsätze im Englischen

### Wie kann man als Redner die Aufmerksamkeit der virtuellen Zuhörer wecken?

- Fakten locker und leicht, dennoch fundiert präsentieren
- Eine Frage stellen
- Eine Begebenheit oder Anekdote erzählen
- Ein Problem kurz beschreiben

### Erarbeiten hilfreicher Redewendungen für das englischsprachige virtuelle Verkaufen

- Begrüßung
- Sich selbst vorstellen
- Das Thema vorstellen
- Was ist das Ziel des Gesprächs
- Einleitung – Hauptteil - Schluss
- Statistiken und Trends beschreiben
- Redewendungen für Ein- und Überleitungen
- Umgang mit Einwänden
- Auf Fragen der Zuhörer eingehen
- Die Zuhörer verabschieden

### Abhalten von virtuellen Verkaufsgesprächen mit Trainerkorrektur am 3. halben Seminartag

- Wahlweise in der Gruppe oder im Einzelgespräch