



Jak prowadzić skuteczne rozmowy handlowe w języku angielskim i uniknąć najczęstszych błędów

Webinar
15 czerwca 2023
start godz. 10.00

Podczas szkolenia on-line przyjrzymy się najczęstszym błędom, które popełniają handlowcy, prezentując ofertę i prowadząc negocjacje w języku angielskim. Weźmiemy pod lupę m.in. takie sytuacje, jak prezentowanie firmy i oferty podczas wcześniej umówionego spotkania, rozmowy telefoniczne, obsługa reklamacji i szerzej: obsługa posprzedażowa. Dzięki wskazówkom naszego eksperta przełamiemy opór przed posługiwaniem się biznesowym językiem angielskim, co ułatwi Ci prowadzenie skutecznych negocjacji z zagranicznymi kontrahentami, a tym samym – zrealizowanie wyznaczonych planów sprzedażowych.

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie szkolenia:

- jakie są najczęstsze przeszkody w komunikacji z zagranicznymi kontrahentami i jak je wyeliminować?
- jakie są najbardziej przydatne zwroty, które pomogą sprawnie negocjować warunki kontraktu?

Uczestnicy:

- handlowcy

Korzyści:

W trakcie webinaru uczestnicy dowiedzą się m.in. jakie błędy najczęściej popełniają handlowcy, prowadząc rozmowy handlowe w języku angielskim oraz w jakich sytuacjach nie można zapomnieć o biznesowym small talk?

Cena szkolenia: tylko **199 zł** netto, która obejmuje udział w szkoleniu.

Prowadzący: **Bartosz Oczko**

Ogólny plan szkolenia:

1. Rozmowy handlowe:
 - prezentowanie firmy i oferty podczas umówionego spotkania
 - zastosowanie języka korzyści
 - umiejętne podkreślanie przewagi konkurencyjnej
 - prezentowanie firmy i oferty na targach
 - prezentowanie konkretnej oferty po rozpoznaniu potrzeb klienta
 - negocjowanie warunków kontraktu
 - krótkie wyjaśnienia przez telefon
 - obsługa posprzedażowa, w tym: partycypacja w procesie reklamacyjnym
 - business small talk
 - kontakt z dostawcami jako część procesu sprzedaży
2. Obszary gramatyczne:
 - czy czasy są ważne dla handlowców?
 - czy można posługiwać się tylko czasami prostymi w rozmowie handlowej?
 - jak określić pozostałe nagminnie używane czasy?
 - konstrukcje gramatyczne warte uwagi
 - najczęstsze błędy, na które warto zwracać uwagę i je poprawiać!
3. Jak się efektywnie uczyć i z jakich źródeł korzystać

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy
prześłać faksem na nr:
lub mailem na adres:

(61) 855 00 78
biuro@explanator.pl

☒ Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

**Jak prowadzić skuteczne rozmowy
handlowe w języku angielskim**

Webinar 15 czerwca 2023
w cenie 199 zł netto od osoby

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

Telefon Faks

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają Państwo
potwierdzenie jego przyjęcia.
Szczegóły organizacyjne oraz
faktura VAT zostaną wysłane
przed szkoleniem.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
szkoleniu. Rezygnacji doko-
nać można wyłącznie w for-
mie pisemnej najpóźniej na
7 dni kalendarzowych przed
terminem szkolenia.

Niedotrzymanie powyż-
szych warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu szkolenia.

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 199 zł netto

Zmiana może nastąpić na co naj-
mniej 3 dni przed planowanym
terminem. W przypadku odwoła-
nia szkolenia Explanator dokona
zwrotu wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

☐ **Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,**
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl.

Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/23

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie
wypełniono na
komputerze
pieczętka nie
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa