

# Como melhorar suas vendas B2B internacionais usando idiomas estrangeiros

## É você e sua empresa?

- A sua empresa depende de clientes e parceiros internacionais?
- Seus funcionários precisam vender em línguas estrangeiras?
- Na actual incerteza económica global, será necessário adaptar-se a mercados ou países parceiros completamente novos?

## "Nossa empresa está indo muito bem internacionalmente!"

- Qual é o valor monetário médio de um novo contrato internacional?
- Quantas conversas de vendas internacionais seus funcionários conseguem encerrar?
- Qual é a duração típica de um ciclo de vendas?
- Qual é o valor monetário de a) reduzir a duração média dos seus ciclos de vendas em 10, 20 ou 50%, b) de aumentar a taxa de fechamento em 2%, 5% ou 20%?

## "Nossos resultados de vendas não dependem das habilidades linguísticas dos nossos funcionários!"

- Na verdade, a habilidade número 1 em QUALQUER situação de vendas envolvendo pessoas é a capacidade de comunicação do vendedor.
- Nas vendas B2B internacionais, seus funcionários ficam automaticamente em uma situação mais desfavorecida se precisarem falar um idioma estrangeiro.

## "Nossos funcionários sabem inglês (ou qualquer outro idioma) perfeitamente bem/suficientemente!"

- Nas habilidades linguísticas, assim como em outras habilidades de vendas, não é uma questão de sim/não, se eles têm a habilidade ou não. A questão relevante é: Quão bem, quão flexíveis e produtivos eles podem usar o inglês (ou qualquer outro idioma) em uma situação de vendas?
- E se melhorar as habilidades de comunicação do seu funcionário em uma língua estrangeira em 5, 10 ou 25% levasse a uma melhoria de 5, 10 e 25% no desempenho de vendas? Qual seria o valor monetário de tal melhoria?

## Como sua empresa pode se beneficiar?

Para melhorar o desempenho de vendas da sua empresa em idiomas estrangeiros oferecemos três opções:

- Uma sessão de trabalho estratégico (2-3 horas), que inclui uma análise dos obstáculos e ameaças actuais, uma apresentação de soluções rápidas e amplas oportunidades para perguntas e respostas.
- Um workcamp transformacional (2,5 dias), no qual os participantes aprendem a transformar os seus 10 erros pessoais mais comuns na comunicação em língua estrangeira em vantagens pessoais.
- Consultoria prática (1 ano), na qual montaremos um sistema interno de mentoria e prática específico da empresa para melhoria contínua de vendas em língua estrangeira.

- O material de treinamento e as situações de dramatização serão adequados à sua situação específica, o que envolverá coordenação prévia com funcionários-chave.

## Você está curioso?

Gerhard Ohrband é consultor internacional de facilitação de vendas, psicólogo empresarial e poliglota (21 idiomas) de Hamburgo/Alemanha. Escritor de 9 livros.

Contate Gerhard para uma análise gratuita das habilidades de seus funcionários em línguas estrangeiras. Veja os detalhes de contato abaixo.

### Contato

Gerhard é facilmente acessível por telefone, e-mail ou mídia social. Escolha o canal que é melhor para você.

E-mail: [gerhard.j.ohrband@gmail.com](mailto:gerhard.j.ohrband@gmail.com)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/gerhardohrband/>

Twitter: <https://twitter.com/JOhrband>

Celular: +37368026059 (funciona também para WhatsApp, Viber e Telegram)