

Cum să-ți îmbunătățești vânzările internaționale B2B utilizând limbi străine?

Te recunoști?

- Compania ta depinde de clienți și parteneri internaționali?
- Angajații tăi trebuie să vândă în limbi străine?
- În condițiile actuale de incertitudine economică globală, va trebui să te adaptezi la piețe sau țări partenere complet noi?

"Compania noastră se descurcă deja foarte bine la nivel internațional!"

- Care este valoarea monetară medie a unui nou contract internațional?
- Câte conversații de vânzări internaționale sunt capabili să încheie angajații tăi?
- Care este durata tipică a unui ciclu de vânzări?
- Care este valoarea monetară a) a reducerii duratei medii a ciclurilor tale de vânzări cu 10, 20 sau 50%, b) a creșterii ratei de încheiere cu 2%, 5% sau 20%?

"Rezultatele noastre în materie de vânzări nu depind de competențele lingvistice ale angajaților noștri!"

- De fapt, abilitatea Nr.1 în orice situație de vânzare care implică oameni este capacitatea de comunicare a persoanei de vânzări.
- În vânzările internaționale B2B, angajații tăi sunt automat într-o situație mai dezavantajoasă dacă trebuie să vorbească într-o limbă străină.

"Angajații noștri cunosc engleza (sau orice altă limbă) perfect bine/suficient de bine!"

- În ceea ce privește competențele lingvistice, ca și în cazul altor competențe de vânzări, nu este o întrebare de tip da/nu, dacă au sau nu competențele respective. Întrebarea relevantă este: Cât de bine, cât de flexibili, cât de productivi pot folosi limba engleză (sau orice altă limbă) într-o situație de vânzare?
- Ce s-ar întâmpla dacă îmbunătățirea abilităților de comunicare ale angajaților tăi într-o limbă străină cu 5, 10 sau 25% ar duce la o îmbunătățire cu 5, 10 și 25% a performanțelor lor de vânzare? Care ar fi valoarea monetară a unei astfel de îmbunătățiri?

Ești curios?

Gerhard Ohrband este un consultant internațional în facilitarea vânzărilor, psiholog de afaceri și poliglot (21 de limbi) din Hamburg/Germania. Scriitor a 9 cărți.

Contactează-l pe Gerhard pentru o analiză gratuită a cunoștințelor de limbi străine ale angajaților tăi. Consultă detaliile de contact de mai jos.

Contact

Gerhard este ușor accesibil prin telefon, e-mail sau social media.

Alege canalul cel mai potrivit pentru tine.

E-mail: gerhard.j.ohrband@gmail.com

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

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

Mobil: +37368026059 (și pentru WhatsApp, Viber și Telegram)