

Как улучшить ваши международные продажи B2B, используя иностранные языки

Это вы и ваша компания?

- Зависит ли ваша компания от международных клиентов и партнеров?
- Вашим сотрудникам необходимо продавать на иностранных языках?
- В условиях нынешней глобальной экономической неопределенности нужно ли вам адаптироваться к совершенно новым рынкам или странам-партнерам?

«Наша компания прекрасно себя чувствует на международном уровне!»

- Какова средняя денежная стоимость нового международного контракта?
- Сколько переговоров о международных продажах могут завершить ваши сотрудники?
- Какова типичная продолжительность цикла продаж?
- Какова денежная ценность а) сокращения средней продолжительности ваших циклов продаж на 10, 20 или 50%, б) увеличения показателя закрытия на 2%, 5% или 20%?

«Результаты наших продаж не зависят от языковых навыков наших сотрудников!»

- На самом деле, навык № 1 в ЛЮБОЙ торговой ситуации с участием людей — это способность продавца общаться.
- В международных B2B-продажах ваши сотрудники автоматически оказываются в более невыгодном положении, если им приходится говорить на иностранном языке.

«Наши сотрудники прекрасно/достаточно хорошо знают английский (или любой другой язык)!»

- В отношении языковых навыков, как и других навыков продаж, вопрос «да/нет» не стоит, есть ли у них эти навыки или нет. Уместный вопрос: насколько хорошо, насколько гибко и продуктивно они могут использовать английский (или любой другой язык) в продажах?
- Что, если улучшение навыков общения вашего сотрудника на иностранном языке на 5, 10 или 25 % приведет к повышению эффективности его продаж на 5, 10 или 25 %? Какова будет денежная стоимость такого улучшения?

Какую выгоду может получить ваша компания?

Для улучшения показателей продаж вашей компании на иностранных языках мы предлагаем три варианта:

- Стратегическая рабочая сессия (2-3 часа), которая включает в себя анализ текущих препятствий и угроз, представление быстрых решений и широкие возможности для вопросов и ответов.
- Трансформационный лагерь (2,5 дня), в ходе которого участники учатся трансформировать свои 10 самых типичных ошибок в общении на иностранном языке в свои личные преимущества.
- Практическое консультирование (1 год), в ходе которого мы создадим специфичную для компании внутреннюю систему наставничества и практики для постоянного улучшения продаж на иностранном языке.
- Учебный материал и ситуации ролевых игр будут подходить к вашей конкретной ситуации, что потребует предварительной координации с ключевыми сотрудниками.

Вам интересно?

Герхард Орбанд — международный консультант по продажам, бизнес-психолог и полиглот (21 язык) из Гамбурга/Германия. Автор 9 книг.

Свяжитесь с Герхардом для бесплатного анализа уровня владения иностранным языком ваших сотрудников. Контактную информацию смотрите ниже.

Контакт

С Герхардом легко связаться по телефону, электронной почте или в социальных сетях. Выберите канал, который лучше всего подходит для вас.

Электронная почта: gerhard.j.ohrband@gmail.com

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

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

Мобильный телефон: +37368026059 (также работает для WhatsApp, Viber и Telegram)