

Cómo mejorar tus ventas B2B internacionales utilizando idiomas extranjeros

¿Sois vosotros y vuestra empresa?

- ¿Tu empresa depende de clientes y socios internacionales?
- ¿Tus empleados necesitan vender en idiomas extranjeros?
- En la actual incertidumbre económica mundial, ¿necesitarás adaptarte a mercados o países socios completamente nuevos?

"¡A nuestra empresa le va muy bien a nivel internacional!"

- ¿Cuál es el valor monetario medio de un nuevo contrato internacional?
- ¿Cuántas conversaciones de ventas internacionales son capaces de cerrar tus empleados?
- ¿Cuál es la duración típica de un ciclo de ventas?
- ¿Cuál es el valor monetario de a) reducir la duración media de sus ciclos de ventas en un 10, 20 o 50%, b) aumentar la tasa de cierre en un 2%, 5% o 20%?

"¡Nuestros resultados de ventas no dependen de las habilidades lingüísticas de nuestros empleados!"

- En realidad, la habilidad número uno en CUALQUIER situación de ventas que involucre personas es la capacidad del vendedor para comunicarse.
- En las ventas B2B internacionales, tus empleados se encuentran automáticamente en una situación más desventajosa si necesitan hablar un idioma extranjero.

"¡Nuestros empleados saben inglés (o cualquier otro idioma) perfectamente bien o bastante bien!"

- En las habilidades lingüísticas, así como en otras habilidades de ventas, no es una cuestión de sí o no si tienen la habilidad o no. La pregunta relevante es: ¿Qué tan bien, qué tan flexibles y qué tan productivos pueden usar el inglés (o cualquier otro idioma) en una situación de ventas?
- ¿Qué pasaría si mejorar las habilidades comunicativas de tus empleados en un idioma extranjero en un 5, 10 o 25% condujera a una mejora del 5, 10 y 25% en su desempeño de ventas? ¿Cuál sería el valor monetario de tal mejora?

¿Cómo puede beneficiarse tu empresa?

Para mejorar el rendimiento de ventas de tu empresa en idiomas extranjeros ofrecemos las siguientes tres opciones:

- Una sesión de trabajo estratégico (2-3 horas), que incluye un análisis de los obstáculos y amenazas actuales, una presentación de soluciones rápidas y una amplia oportunidad para preguntas y respuestas.
- Un campo de trabajo transformacional (2,5 días), en el que los participantes aprenden cómo transformar sus 10 errores personales más típicos al comunicarse en una lengua extranjera en sus ventajas personales.

- Consultoría práctica (1 año), en la que estableceremos un sistema interno de práctica y tutoría específico de la empresa para la mejora continua de las ventas en idioma extranjero.
- El material de formación y las situaciones de juego de roles se adaptarán a tu situación específica, lo que implicará una coordinación previa con los empleados clave.

¿Estás curioso?

Gerhard Ohrband es consultor en facilitación de ventas internacionales, psicólogo empresarial y políglota (21 idiomas) de Hamburgo/Alemania. Escritor de 9 libros.

Póngate en contacto con Gerhard para un análisis gratuito de los conocimientos de idiomas extranjeros de tus empleados. Consulta los datos de contacto a continuación.

Haz clic aquí para ver el archivo PDF de esta página.

Contacto

Se puede acceder fácilmente a Gerhard por teléfono, correo electrónico o redes sociales. Elige el canal que sea mejor para ti.

E-mail: gerhardj.ohrband@gmail.com

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

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

Celular: +37368026059 (funciona también para WhatsApp, Viber y Telegram)