

Campo de trabajo transformacional

Transforma los diez errores más comunes que cometen las empresas en las ventas B2B internacionales en tu ventaja competitiva

Beneficios

1. Comprende los diez errores más comunes que cometen las empresas al comunicarse con socios de todo el mundo.
2. Practica soluciones con juegos de roles y transforma esos errores en ventajas competitivas de tu empresa.
3. Codificar las lecciones aprendidas en un Procedimiento Operativo Estándar, para asegurar el impacto a largo plazo. Puedes integrarlo fácilmente en tu sistema de gestión de calidad.

• **Bono:** Haz que tu personal aprenda desde cero un nuevo idioma europeo atractivo. ¡Elegiremos un idioma que ningún participante conozca todavía! Los participantes podrán conversar libremente en un cóctel el día 3.

Habilidades y diferencias internacionales

- Etiqueta
- Códigos de vestimenta
- Lenguaje corporal
- Dicción
- Voz
- Persuasión
- Redes
- Teleconferencias
- Hablar en público
- Cómo contrarrestar los estereotipos negativos

Metodología

1. Usamos un formato similar al de un Assessment Center. Durante casi todo el seminario, los participantes practicarán activamente situaciones simuladas de ventas B2B internacionales, mientras reciben comentarios de sus colegas: hablar en público, negociaciones individuales, discusiones en grupo.
2. Las técnicas utilizadas para aprender el lenguaje sorpresa serán aplicables para desarrollar aún más las habilidades del empleado en la comunicación de otros idiomas.
3. Las situaciones concretas de formación se coordinarán y adaptarán a las necesidades de tu empresa. Como preparación para el seminario, realizaré entrevistas con entre 2 y 5 empleados clave.

Detalles

· 2,5 días, incluyendo la hora del almuerzo y los descansos para el café como componentes formativos.

· El evento se organizará en tu empresa o en un lugar alquilado por tu empresa, o en línea

· Puedes invitar hasta 40 empleados de tu empresa.

Contacto

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

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

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

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

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