

In unserem Kurs „English for Negotiators“ erhalten Teilnehmer umfassende Sprachkenntnisse, Vokabular und Soft Skills, die für professionelle Verhandlungen in englischer Sprache essentiell sind. Innerhalb von 12 Stunden Online-Training zielen wir darauf ab, Sie mit den Feinheiten englischer Verhandlungen vertraut zu machen und Ihre Kompetenzen zu schärfen.

## Die wichtigsten Lernziele

- **Selbstvertrauen:** Erweitern Sie Ihre Komfortzone durch verstärkte Sicherheit im Umgang mit der englischen Sprache.
- **Kernvokabular:** Erfassen und nutzen Sie geschäftsentcheidende Vokabeln und Phrasen.
- **Klare Kommunikation:** Verfeinern Sie Ihre Ausdrucksweise, um Ihre Argumente in jeder Verhandlungsphase präzise zu vermitteln.



## Seminar Highlights

- **Essentielles Vokabular:** Erwerben Sie ein tiefes Verständnis für wichtige Geschäftsvokabeln und Verhandlungsphrasen, die als Basis für Verhandlungssicherheit dienen.
- **Kommunikationsstrategien:** Verbessern Sie Ihre Fragetechniken und das aktive Zuhören, um Missverständnisse zu vermeiden und Vertrauen sowie starke Beziehungen aufzubauen.
- **Verhandlungsabschlüsse:** Erlernen Sie effektive Zusammenfassungs- und Abschlusstechniken sowie den Umgang mit konstruktivem Feedback für dauerhafte Verbesserungen Ihrer Abschlüsse.
- **Sprachanwendung:** Entwickeln Sie die Fähigkeit, Ihre Sprache und Ihren Stil an verschiedene Situationen anzupassen, um flexibel auf Herausforderungen zu reagieren.
- **Beziehungsaufbau:** Stärken Sie Ihre Small Talk-Kompetenzen, um Beziehungen zu fördern und ein solides Fundament für Geschäftsbeziehungen zu legen.

## Interaktive Lernerfahrung

Der Kurs gliedert sich in drei interaktive, vierstündige Module, die auf dem Prinzip des „Learning by Doing“ basieren. Durch praktische Übungen, kurze Trainer-Inputs und individuelles Feedback in einem unterstützenden Umfeld, wird ein tiefes Lernverständnis gefördert. Eine Verhandlungssimulation rundet das Training ab und bietet umfangreiche Möglichkeiten zur Anwendung und Verbesserung der erlernten Fähigkeiten.



## Zielgruppe

Optimal für Personen mit einem Englisch-Niveau von mindestens B1. Keine Vorerfahrung in Verhandlungen nötig. Der Kurs steht einem breiten Publikum offen, das seine Verhandlungsfähigkeiten im Englischen erweitern möchte.