

Englisch für Verhandlungen und Meetings

Sie müssen auf Englisch mit Geschäftspartnern und/oder Kollegen aus/in ausländischen Niederlassungen verhandeln und an Besprechungen (modern-deutsch 'Meetings') teilnehmen? Wir machen Sie fit für die Kommunikation, bringen Ihnen Standard-Redewendungen bei, spielen typische Meetings in Rollenspielen durch etc.

Seminarziel und -inhalte:

- Verhandlungspsychologie (Fragetaktiken, strategische Verhandlungsführung),
- Meeting: Tagesordnung [agenda], Anträge, Abstimmung etc.,
- Vorschläge unterbreiten, auf Vorschläge reagieren (zustimmen/ablehnen),
- Smalltalk vor und nach der Verhandlung/dem Meeting,
- Inhalte engl. für den Verlauf einer Besprechung:
 - opening a meeting,
 - establishing targets,
 - asking for contributions, opinions, suggestions,
 - agreeing, disagreeing,
 - interrupting,
 - dealing with interruptions and digressions [Abschweifungen],
 - slowing down and speeding up a meeting,
 - bringing a meeting to its targets,
 - summarising and concluding,
 - closing a meeting.

Zielgruppe:

Alle, die auf Englisch mit Geschäftspartnern und/oder Kollegen aus/in ausländischen Niederlassungen verhandeln und an Besprechungen (modern-deutsch 'Meetings') teilnehmen und ihr Englisch verbessern möchten/müssen.

Voraussetzungen:

Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten in Umgangsendlisch (etwa: Schulkenntnisse). Zunächst wird ein Einstufungstest durchgeführt.

Lehrmethoden:

Diskussion, fiktive Meetings/Rollenspiele, Audio, Video

Ort:

Freyastr. 2a, Braunschweig (nahe beim Campus Nord der TU BS) oder in Ihrer Firma

Teilnehmerzahl, Dauer/Zeiten, Kosten:

- Gruppen werden individuell zusammengestellt, Gruppengröße unterschiedlich
- Einzelunterricht nach Absprache, Kosten siehe 'Paketpreise Unterricht'