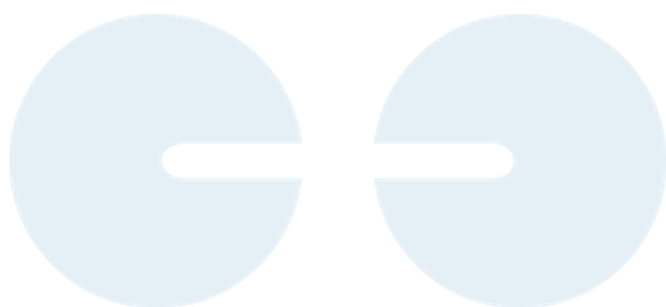


Natural language solutions GmbH

Seminarprogramm 2016



Vorwort

Als Chief Empowerment Officer und Head Trainer der Natural language solutions GmbH freue ich mich besonders, gemeinsam mit meinem Team, maßgeschneiderte Sprachtrainings und Kommunikationsworkshops für international agierende Geschäftsführer, Fachexperten und Professionals durch zu führen. Dabei legen wir Wert auf das strategische Potential der (Fremd-)Sprache, die optimale Positionierung



und der bestmögliche Auftritt unserer Kunden und eine flexible, bedarfsgerechte Gestaltung unserer Trainings, Workshops und Kurzvorträge. Unsere langjährigen Kunden (aus dem deutschen Mittelstand und internationale Großkonzerne) schätzen unsere hoch motivierende Herangehensweise an das Sprachenlernen und unsere Fokussierung auf den passenden Auftritt im internationalen Geschäftsleben.

Als Systemischer Coach und Change Manager ist es zusätzlich mein Ziel, die Stärken von einzelnen Personen, Abteilungen, Management-Teams und ganzen Firmen zu festigen und zu entwickeln. Mit maßgeschneiderten Workshops habe ich bei Geschäftskunden in Bezug auf Teambuilding, Konfliktbewältigung und Veränderungsmanagement erstaunliche und dauerhafte Ergebnisse erzielt.

Ich lade Sie ein, sich entweder als einzelner Teilnehmer für eine offene Veranstaltung in unserem Haus anzumelden oder unsere Workshops und Kurzvorträge exklusiv als in-house Veranstaltung für Ihre Mitarbeiter zu buchen. Auf jedem Fall gehen wir dabei auf Ihre individuellen Lernbedürfnisse ein.

Für weitere Informationen: besuchen Sie uns auf www.natural-language.de oder rufen Sie gerne bei uns an (Tel. +49 511 545 645-60). Meine Mitarbeiter und ich stehen Ihnen sehr gerne für Fragen, Ideen und Sparring zur Verfügung.

Have a successful day!

Katrien Wayenberg
Chief Empowerment Officer der Natural language solutions GmbH

INHALTSVERZEICHNIS

Geschäftskommunikation

- **‘Kick-start for your English’** - Sprachliche Fettnäpfchen, False Friends und die wichtigsten grammatikalischen Bausteine 5
- **‘Business correspondence’** - Effiziente, kundenorientierte Geschäftskorrespondenz
- **‘Tactful language’** - Professionell, diplomatisch und freundlich auftreten in der englischen Sprache 6
- **‘How to be an international communication driver’** - Gesprächsführung in internationalen Meetings
- **‘False Friends’** - Wenn wir im Restaurant zum Steak werden ... 7

Präsentieren

- **‘Gaddie Pitch’** - Wie Sie in einer Minute den Punkt treffen 8
- **‘Convincing international presentations’** - Überzeugende internationale Präsentationen

INHALTSVERZEICHNIS

Verkaufen und Verhandeln

- **‘Das Verkaufsgespräch’** - Das natürlichste Gespräch der Welt! 9
- **‘Erfolgreich Verhandeln’** - Verhandlungskompetenz für Entscheider und Fachexperten 10

Interkulturelle Kompetenz

- **‘Interkultureller Workshop’** - Über Kokosnüsse, Pfirsiche und Hamburger
Geschäftlicher Austausch mit Amerikaner 11
- **‘Business-Knigge für China’** - Interkultureller Kompetenz-Workshop 12

Persönliche Weiterentwicklung

- **‘Successful job application’** - Get in gear for your international career

Kategorie: Geschäftskommunikation

Workshop: 'Kick-start for your English' Sprachliche Fettnäpfchen, False Friends und die wichtigsten grammatikalischen Bausteine

Ziel:

Sie sind im internationalen Geschäft tätig und möchten genauso professionell auftreten in der englischen Sprache wie auf Deutsch? In diesem Seminar setzen wir die Weichen für eine unmissverständliche und kulturell passende Kommunikation auf Englisch. Wichtige Gesprächstechniken sowie Small Talk geben Ihnen demnächst Rückenwind im Aufbau dauerhafter Geschäftsbeziehungen und beruflichen Austausch. Wir schauen uns ebenfalls die gängigsten False Friends und Fettnäpfchen an und stabilisieren das Fundament Ihrer Grammatik, so dass Sie selbstbewusst und ohne Hemmungen in der Fremdsprache auftreten können.

Inhalte:

- Die interkulturellen Diskrepanzen erkennen und verstehen
- Strategischer Small Talk
- Sprachliche Fettnäpfchen und False Friends
- Die 4 wichtigsten grammatikalischen Bausteine als Fundament für ein eindeutiges, korrektes Englisch

Format: Workshop | **Dauer:** 1/2 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich auf ihren Austausch mit internationalen Kunden, Lieferanten und Kollegen optimiert.

Sprache: Englisch (mit Hilfestellung auf Deutsch wenn notwendig)

Sprachniveau: ab B1 Niveau

Methoden: Trainer-Input, Praxisbeispielen, Feedback

Termin | Uhrzeit | Ort: Do. 13.10. und nach Absprache

Preis: € 290,- zzgl. MwSt./ € 345,10 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 15

Workshop: 'Business correspondence' Effiziente, kundenorientierte Geschäftskorrespondenz

Ziel:

Wenn Sie Wert legen auf eine kundenorientierte und professionelle Geschäftskorrespondenz, dann ist dieser Workshop nach Maß für Sie! Sie erfahren, wie Sie Ihre Briefe und E-Mails optimal strukturieren um eine große Verständlichkeit zu erzielen. Sie lernen Ihre Geschäftskorrespondenz so zu formulieren, dass Ihre Botschaft freundlich klingt und klar und positiv wirkt. Erweitern Sie Ihre internationale Methodenkompetenz mit vielen sprachlichen Bausteinen für eine effiziente Geschäftskorrespondenz.

Inhalte:

- E-Mails und Geschäftsbriefe unter internationalen Gesichtspunkten richtig erstellen
- Ihre Botschaft leicht verständlich strukturieren
- Empfängerorientiert formulieren: modern, freundlich und zielgerichtet
- Ihre schriftliche Kommunikation und Ihren persönlichen Sprachstil zu optimieren
- Den richtigen Ton treffen für den taktvollen Umgang mit Ihren Geschäftspartnern

Format: Workshop | **Dauer:** 1/2 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungskräfte, die die schriftliche Kommunikation im internationalen Kundenkontakt noch besser beherrschen möchten.

Sprache: Englisch (mit Hilfestellung auf Deutsch wenn notwendig)

Sprachniveau: ab B1 Niveau

Methoden: Übungen anhand von Praxisbeispielen, praktische Anwendungen nach Ihrem Wunsch, Korrekturen und Feedback

Termin: Do. 14.07. und nach Absprache

Preis: € 290,- zzgl. MwSt./ € 345,10 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 16

Kategorie: Geschäftskommunikation

Workshop: 'Tactful language' Professionell, diplomatisch und freundlich auftreten in der englischen Sprache

Ziel:

Einige Sprachen sind sehr direkt und transparent, andere eher weich im Ausdruck.

In diesem Workshop erlernen Sie geeignete Worte und Formulierungen, um klar und gründlich und gleichzeitig auch professionell und höflich aufzutreten.

Weiter erhalten Sie Anregungen für den richtigen Ton, die Sie für die Kommunikation ‚kritischer‘ Botschaften anwenden sollten. Sie werden Einblicke in Ihren eigenen Kommunikationsstil gewinnen und können ab sofort Ihre Ideen, Vorschläge und Lösungsansätze noch passender zum Ausdruck bringen. Ohne Gesichts- oder Statusverlust!

Inhalte:

- Klar und höflich 'nein' sagen
- Gekonnt Feedback geben
- Diplomatisch ablehnen ohne Gefährdung der Geschäftsbeziehung
- Lösungsorientiertes Beschwerdemanagement ohne Statusverlust
- Passend mit kritischen Botschaften umgehen
- Strukturvorschlag für taktvolle Kommunikation: 'Hamburger Technique'

Format: Workshop | **Dauer:** 1/2 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungskräfte, die stets professionell und kundenorientiert auftreten wollen.

Sprache: Englisch (mit Hilfestellung auf Deutsch wenn notwendig)

Sprachniveau: ab B1 Niveau

Methoden: Trainer-Input, Übungen anhand von Praxisbeispielen, Arbeitsmaterial, Feedback

Termin: Do. 08.09. und nach Absprache

Preis: € 290,- zzgl. MwSt./ € 345,10 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 15

Workshop: 'How to be an international communication driver' Gesprächsführung in internationalen Meetings

Ziel:

Interkulturelle Sensibilität und sprachliche Handlungsfähigkeit spielen im Zuge der Globalisierung und Internationalisierung eine immer bedeutendere Rolle. In diesem Workshop vermitteln wir Ihnen länderübergreifend interkulturelle Kenntnisse und sprachliche Fähigkeiten, um Ihre internationalen Meetings erfolgreich durchzuführen. Unsere Inhalte werden maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Wir greifen gerne auf Ihre Praxiserlebnisse zurück.

Inhalte:

- Einblick in die kulturellen Unterschiede und Erwartungen von deutschen und internationalen Teilnehmern in Geschäftsmeetings
- Die Idealstruktur eines Gesprächs
- Paraphrasieren für ein besseres Verständnis
- Die Botschaft überprüfen und bestätigen
- Professionelles Zustimmung und Ablehnen
- Höflich kontern, diplomatisch widersprechen
- Umgang mit Unterbrechungen und schwierigen Fragen
- Verbindliche und klare Zusammenfassungen
- Reflektion, Entwicklung und Feedback bezüglich des eigenen Kommunikationsverhaltens als Communication Driver

Format: Workshop | **Dauer:** 1 Tag

Zielgruppe: Mitarbeiter und Führungskräfte, die internationale Meetings erfolgreich gestalten wollen.

Sprache: Englisch oder Deutsch

Sprachniveau: ab B1 Niveau

Methoden: Trainer-Input, Interaktion, Feedback und Reflektion anhand von Praxisbeispielen

Termin: Sa. 12.11. und nach Absprache

Preis: € 570,- zzgl. MwSt./ € 678,30 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 12

Kategorie: Geschäftskommunikation

Workshop: 'False Friends'

Wenn wir im Restaurant zum Steak werden ...

Ziel:

Haben Sie sich schon einmal gewundert, dass Sie in einem englischen Restaurant bar zahlen möchten, die Kellnerin Sie aber nicht versteht? Sie waren zu einem Vortrag an einem Gymnasium eingeladen, sind aber in einer Turnhalle gelandet? Sie haben Ihren englischen Geschäftspartner nach seiner Handynummer gefragt und erhielten als Antwort ein nettes Feedback, wie leicht seine Nummer zu merken ist?

Vielleicht machen auch Ihnen die „false friends“ das Leben schwer. Das sind diese Wörter, von denen man annimmt, man könnte sie aus dem Deutschen direkt ins Englische übernehmen. Weit gefehlt. Ein Fettnäpfchen ist nie sehr weit ... Um weitere Missverständnisse zu vermeiden, trainieren wir mit Ihnen in kürzester Zeit den richtigen Umgang mit diesen englischen Begriffen und zeigen Ihnen, wie Sie diese im richtigen Kontext einsetzen.

Make some good friends with the so-called false friends!

Inhalt:

- Gängigste „false friends“ für Ihre Geschäftskommunikation

Format: Workshop | **Dauer:** 1/2 Tag

Zielgruppe: Sprachfreunde, die in ihrer (Geschäfts-) Korrespondenz und Kundenkommunikation Fettnäpfchen vermeiden möchten.

Sprache: Deutsch/Englisch

Sprachniveau: ab A2 Niveau

Methoden: Storytelling, Humor, Quiz, Korrektur

Termin: Do. 04.08. und nach Absprache

Preis: € 290,- zzgl. MwSt./ € 345,10 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 25

Kategorie: Präsentieren

Kurzworkshop:

Gaddie Pitch - Wie Sie in einer Minute den Punkt treffen

Ziel:

Bestimmt hat Sie schon mal jemand – auf einer Messe oder an der Hotelbar - spontan gefragt „Was machen Sie eigentlich beruflich?“ Sie haben dann nur wenige Minuten Zeit, um einen ersten positiven und bleibenden Eindruck zu machen und Ihre Tätigkeit oder Firma zu präsentieren.

Finden Sie es schwierig, Ihre Botschaft auf den Punkt zu bringen? Nutzen Sie das Gaddie Pitch Model, um für jede Gelegenheit eine passende Kurzvorstellung parat zu haben. Beeinflussen Sie so das Bild Ihres Unternehmens nach außen und begeistern Sie neue Kunden spontan für Ihr Angebot. Trainieren Sie, wie Sie Ihre Botschaft in kürzester Zeit erfolgreich platzieren können. In diesem Workshop entwickeln Sie eine Kurzvorstellung als Leitfaden für Ihr Selbstmarketing und trainieren Sie, wie Sie Ihre Zuhörer in Ihren Bann ziehen können.

Inhalte:

- Strategischer Nutzen des Gaddie Pitches
- Struktur
- Relevante Business Beispiele
- Ihr persönlicher Gaddie Pitch
- Feedback

Format: Workshop | **Dauer:** 1/2 Tag

Zielgruppe: Alle mit einer Botschaft!

Sprache: Englisch oder Deutsch (je nach Anfrage!)

Sprachniveau: ab Niveau B1

Methoden: Trainer-Input, Simulationen, Feedback

Termin: Do. 11.08., Do. 08.12. und nach Absprache

Preis: € 290,- zzgl. MwSt./ € 345,10 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 15

Workshop: 'Convincing international presentations'

Überzeugende internationale Präsentationen

Ziel:

Wussten Sie, dass die klassische, deutsche Firmenpräsentation 5 Fauxpas erhält, die internationale Geschäftspartner verzweifeln lassen, auch wenn die Präsentation perfekt ins Englische übersetzt wurde? Die Fauxpas basieren auf interkulturellen Unterschieden und sind der Grund dafür, dass Ihre Zuhörer während Ihrer Präsentation immer ungeduldiger oder unmotivierter werden. In diesem Workshop erlernen Sie die 5 goldenen Regeln erfolgreicher Präsentationen vor englischsprachigem Publikum und wenden sie auf Ihre eigene Präsentation an. Das Ziel ist, Ihren Auftritt auf der internationalen Bühne noch besser vorzubereiten, um Ihre globalen Geschäftspartner noch schneller mit Ihrer Botschaft zu gewinnen!

Inhalte:

- Überzeugende Körpersprache und Stimme
- Fesselnde Einleitungen
- Storytelling und Strukturelemente für Ihre Inhalte
- Optimierung der Aussagequalität
- Starker Abschluss
- Professioneller Umgang mit schwierigen Fragen
- Simulation Ihrer Produkt-, Vertriebs-, Marketing- und Management-Präsentation
- Zugeschnitten auf Ihr internationales Publikum

Format: Workshop | **Dauer:** 1 Tag

Zielgruppe: Professionals, die wirklich international und gekonnt präsentieren wollen.

Sprache: Englisch (mit Hilfestellung auf Deutsch wenn notwendig)

Sprachniveau: ab B1 Niveau

Methoden: Trainer-Input, Simulationen, Feedback. Wenn gewünscht Video-Analyse

Termin | Uhrzeit | Ort: Sa. 09.07. und nach Absprache

Preis: € 570,- zzgl. MwSt./ € 678,30 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 8

Kategorie: Verkaufen und Verhandeln

Workshop: 'Das Verkaufsgespräch' Das *natürlichste* Gespräch der Welt!

Ziel:

Spitzenleistungen im Verkauf setzen voraus, dass jeder Verkäufer die 4 Säulen erfolgreicher Verkaufsgespräche kennt, berücksichtigt und erfolgreich umsetzt.

Die 4 Säulen des Verkaufserfolgs sind die Gestaltung der Kundenbeziehung, die logische und verständliche Struktur der Botschaft, die Prägnanz der Botschaft und die Präsenz des Verkäufers.

Unser Verkaufstraining bietet hierzu wichtige Reflektionen und praktische Übungen. Anhand relevanter Beispiele arbeiten wir rein praxisorientiert und werden Kommunikationstechniken und Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens vermittelt.

Inhalt:

Säule 1: Der Verkäufer muss über sich und seine Wirkung auf Kunden gut informiert sein (Gestaltung der Kundenbeziehung).

Inhalte des Beziehungsmoduls:

- Kundenwahrnehmung und Wertvorstellung: Warum sind die Beachtung und die Wertschätzung des Kunden kaufentscheidend?
- Der Verkäufer als Gefühls- und Beziehungsmanager: Wie schaffe ich eine positive Beziehung zum Kunden? Wie schafft man Sympathie und Vertrauen?
- Kundentypen und ihre Kommunikationsart
- Menschenkenntnis: Der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Die Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten
- Kommunikationstechniken für das undefinierbare ‚gute Gefühl‘ beim Kunden
- Wie entwickelt man zusammen mit dem Kunden kreative Lösungen?

Säule 2: Das ideale Verkaufsgespräch ist verständlich und logisch aufgebaut (Struktur der Botschaft).

Inhalte des Strukturmoduls:

- Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs: SMARTER Ziele
- Phasen des Verkaufsgesprächs: Kontaktaufnahme, Begrüßung und Small Talk, Information, Argumentation, Preisgespräch, Einwände, Abschluss
- Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss
- Fragentrichter-Modell
- AIDA-Modell

Säule 3: Die Sprache betont die Inhalte (Prägnanz der Botschaft)

Inhalte des Prägnanz-Moduls:

- Verkaufsrhetorik und Fragetechniken
- Einwand- und Argumentationstechniken
- Das Preisgespräch und die Preiswiderstände

Säule 4: Der Verkäufer ist verbal und nonverbal deutlich anwesend im Gespräch (Präsenz des Verkäufers)

Inhalte des Präsenzmoduls:

- Die Körpersprache im Verkaufsgespräch
- Wie kann man sich selbst gut verkaufen?

Format: Workshop | **Dauer:** 2 Tag

Zielgruppe: Das Seminar „Verkaufstraining“ wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Sprache: Englisch oder Deutsch

Sprachniveau: ab B2 Niveau

Methoden: Trainer-Input, Simulation, Feedback

Termin: Fr. 14. + Sa. 15.10. und nach Absprache

Preis: € 990,- zzgl. MwSt./ € 1178,10 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 8

Kategorie: Verkaufen und Verhandeln

Workshop: 'Erfolgreich Verhandeln' Verhandlungskompetenz für Entscheider und Fachexperten

Ziel:

Verhandeln ist eine kommunikative Tätigkeit, durch die Parteien versuchen, trotz unterschiedlicher Bedürfnisse und Sichtweisen zu einer gemeinsamen Lösung zu gelangen. Sie erfolgreich zu führen, ist kein Glücksspiel. Der Verlauf von Verhandlungen ist zu vergleichen mit einem Wettstreit um die besten Argumente. Dahinter steckt nicht nur Kompetenz, sondern oft genug auch Verhandlungsgeschick, Kompromissfähigkeit und Erfahrung.

In diesem Workshop trainieren wir die Art von Verhandlungen in denen die Partner auch morgen noch miteinander Geschäfte machen wollen. Der erfolgreiche Gesprächsführer kann auf Tricks und Manipulation verzichten und sollte es schaffen, auch mit schwierigen Kontrahenten umzugehen und so seine Verhandlungsgegner zu Partnern machen.

Inhalt:

- Verhandeln nach dem Harvard-Prinzip
- Haltung und Gestaltung der Kundenbezeichnung
- Strategie und Struktur für kraftvolle Argumente
- Umgang mit anspruchsvollen Verhandlungspartnern
- Verbindlicher Abschluss

Wen möchten Sie demnächst überzeugen?

Format: Workshop | **Dauer:** 1 Tag

Zielgruppe: Entscheider, die noch erfolgreicher verhandeln wollen

Sprache: Deutsch oder Englisch

Sprachniveau: ab B2 Niveau

Methoden: Trainer-Input, Simulationen, Best Practice Examples, Feedback

Termin: Sa. 10.09. und nach Absprache

Preis: € 570,- zzgl. MwSt./ € 678,30 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 8

Kategorie: Interkulturelle Kompetenz

Interkultureller Workshop: Über Kokosnüsse, Pfirsiche und Hamburger Geschäftlicher Austausch mit Amerikanern

Ziel:

Haben Sie sich auch schon einmal gewundert, warum das Businessmeeting so zäh läuft? Warum der amerikanische Geschäftspartner bei der Firmenpräsentation immer ungeduldiger wird? Warum die Verhandlungen nicht so gut laufen? Oder haben Ihnen beim Small Talk mit Ihren amerikanischen Geschäftspartnern auch schon einmal die Themen gefehlt? Lernen Sie anhand von vier Modellen Ihre amerikanischen Geschäftspartner besser kennen! Werden Sie immer erfolgreicher im Umgang mit ihnen. Begeistern Sie sie im Small Talk, fesseln Sie sie in Ihren Präsentationen und gewinnen Sie sie für sich!

Inhalte:

- Die interkulturelle Diskrepanzen erkennen und verstehen
- 4 Modelle nach Prof. Hofstede und Prof. Trompenaars
- Small talk is a big thing!
- Struktur einer wirklich internationalen Präsentation
- Spannungsfeld Teams-Individuals
- Überzeugen und Deeskalieren

Format: Workshop | **Dauer:** 1/2 Tag

Zielgruppe: Professionals, die ihren Austausch mit amerikanischen Geschäftspartnern optimieren wollen, Vertriebsexperten

Sprache: Englisch

Sprachniveau: ab B1 Niveau

Methoden: Storytelling, Trainer-Input, Praxisbeispiele

Termin: Sa. 02.07., Do. 17.11. und nach Absprache

Preis: € 290,- zzgl. MwSt./ € 345,10 inkl. MwSt.

Max. Anzahl der Teilnehmer: 15

Business-Knigge für China Interkultureller Kompetenz-Workshop

Pflegen Sie Geschäftsbeziehungen nach China oder sind Sie allgemein fasziniert vom Reich der Mitte und haben Interesse daran, Ihre interkulturelle Kompetenz mit Schwerpunkt Deutschland-China zu stärken?

Die Kommunikation mit Chinesen – vom Kennenlernen bis zum Abschied, von Alltagssituationen bis hin zu Geschäftsterminen – folgt anderen kulturellen Standards.

Wie können Sie Ihren chinesischen Gesprächspartner besser verstehen? Gibt es in China Tabuthemen? Was bedeutet Höflichkeit in China und wie gehen Sie mit dem chinesischen Lächeln um?

Selbst wenn ein Gespräch auf Englisch oder Deutsch stattfinden sollte, sind solche interkulturellen Kenntnisse sehr wichtig, um dem Gesprächspartner Respekt zu zeigen und Missverständnisse oder gar Konflikte zu vermeiden.

Umso wichtiger ist es, Einblicke in interkulturelle Erfahrungen westlicher Arbeitnehmer und Unternehmen aus verschiedenen Wirtschaftspraxisfeldern wie dem interkulturellen Management zu erhalten und grundlegende Charakteristika der chinesischen Sprache sowie praktische Redewendungen kennen zu lernen.

Format: Workshop | **Dauer:** 1/2 Tag

Sprache: Deutsch

Termin: nach Absprache

Preis: € 290,- zzgl. MwSt./ € 345,10 inkl. MwSt.

Kategorie: Persönliche Weiterentwicklung

Workshop: 'Successful job application' Get in gear for your international career

Goal:

- customize your **CV / resumé** to the requirements of a potential British / American employer
- get your foot in the door with a convincing **application letter**
- be prepared for those tricky questions during a **job interview**

Content:

- the latest on British / American layout standards of a CV / resumé
- feedback during your writing process personal
- professional assessment of the first draft of your letter
- the appropriate English phrases to write a persuasive letter of application
- a simulation of a job interview with the toughest questions you can imagine!

Please bring:

- a specific job ad, when you have one
- your German CV / resumé
- your application letter
- your motivation to speak, write and improve your English!

Get ready for your dream job and see you then!

Format: Workshop | **Duration:** 1 Day

Target audience: Everyone who would like to climb the career ladder

Language: English

Language level: B1 level

Methods: Trainer input, feedback, simulations

Date | Time | Location: On request

Price: € 570,- excl. VAT / € 678,30 incl. VAT.

Max. number of participants: 15

Kalender 2. Halbjahr 2016

Monate	Termine	Workshops	Ort	Format
Juli	Sa. 02.07.	Interkultureller Workshop	Hannover	Kurzworkshop
	Sa. 09.07.	Convincing international presentations	Hannover	Tagesseminar
	Do. 14.07.	Business correspondence	Hannover	Kurzworkshop
August	Do. 04.08.	False Friends	Hannover	Kurzworkshop
	Do. 11.08.	Gaddie Pitch	Hannover	Kurzworkshop
September	Do. 08.09.	Tactful language	Hannover	Kurzworkshop
	Sa. 10.09.	Erfolgreich Verhandeln	Hannover	Tagesseminar
Oktober	Do. 13.10.	Kick-start for your English	Hannover	Kurzworkshop
	Fr. 14.10. Sa. 15.10.	Das Verkaufsgespräch	Hannover	2-Tagesseminar
November	Sa. 12.11.	How to be an international communication driver	Hannover	Tagesseminar
	Do. 17.11.	Interkultureller Workshop	Hannover	Kurzworkshop
Dezember	Do. 08.12.	Gaddie Pitch	Hannover	Kurzworkshop

Weitere Informationen zu den Workshop-Inhalten, über verfügbare Plätze und weitere Termine erhalten Sie unter:

Natural language solutions GmbH

EXECUTIVE ASSISTANT - NICOLE BOESE

Tel: +49 511 545 645-60

Fax: +49 511 545 645-69

E-Mail: info@natural-language.de

Tiergartenstraße 105
30559 Hannover
Deutschland