

English for Purchasing Professionals

Mehr Sicherheit im Dialog mit Lieferanten

In diesem Seminar lernen Sie, die englische Kommunikation mit internationalen Geschäftspartnern zu verbessern. Der Fokus liegt auf mündlicher Sprachkompetenz, beinhaltet aber auch schriftliche Aufgaben. Die neu erlernten Kommunikationsaspekte können Sie gezielt in berufsspezifischen Situationen anwenden.

Zielgruppe

Einkäufer aus der operativen und strategischen Beschaffung für die Englisch im Geschäftsalltag von Bedeutung ist. Englisch auf First-Level wird empfohlen.

Zielsetzung

Nach diesem Seminar

- verfügen Sie über mehr Sicherheit in englischsprachigen Verhandlungen
- haben Sie Ihre mündliche und schriftliche Sprachkompetenz im Hinblick auf die Kommunikation mit internationalen Geschäftspartnern verbessert
- erlernen Sie neues einkaufsspezifisches Fachvokabular
- wissen Sie, worauf bei Telefonaten und E-Mail-Verkehr auf Englisch geachtet werden muss
- haben Sie Ihr Bewusstsein in Bezug auf kulturelle Unterschiede gestärkt

Ort & Datum

Hotel Seeburg, Luzern

Mittwoch und Donnerstag, 27./28. April 2016, von 9 bis 17 Uhr

Seminarkosten

Mitglieder CHF 1120.–
Nichtmitglieder CHF 1260.–

Wir empfehlen den Teilnehmenden, in Luzern zu übernachten. Trainieren Sie Ihre networking und socialising skills beim Abendessen mit Howard Laughton.



Howard Laughton
The London School
of English, Canterbury

Schwerpunkte

Leading and taking part in meetings

Preparing RFPs and evaluation of responses

Effective win-win negotiations

Identifying and promoting best practice

Managing communication in telephone and video conferences

Procurement in overall business strategy

The development of supplier networks, sustainability of supply chains and risk management, development and sustainability of supplier networks

Exploring the changing nature of the procurement function

The involvement of suppliers in your company's innovation strategy, talking about technological advances and the future of purchasing including E-Procurement and E-Commerce

Building relationships with suppliers and colleagues in other countries

From simple exchanges of information to sophisticated exploration of mutual interests

Cross cultural factors in procurement and purchasing across borders

The tools you can use to increase your awareness and understanding of other cultures, including other business cultures