



# BUSY SUMMER

**Seminarartikel:**

**Win-Win**

**Stufe nach dem Referenzrahmen:**

B2/C1

**Kursziele:**

erfolgreich mit Geschäftspartnern in Englisch verhandeln, auch mit schwierigen, anspruchsvollen und aggressiven Partnern

**Inhalte:**

Für die verschiedenen Phasen der Verhandlung typische Ausdrucksweisen:

- Smalltalk, Gesprächseröffnung
- Zielsetzungen
- Standpunkte darlegen
- Verhandeln und Feilschen
- Angebote und Gegenvorschläge
- Einigung erzielen
- zum Abschluss kommen
- sich verabschieden

Außerdem: Sprachliche Strategien für

- Vermeidung von Missverständnissen
- Behebung von Missverständnissen
- unverbindlich bleiben
- Druck ausüben
- Konflikte und Aggressivität beschwichtigen
- Interkulturelle Unterschiede beim Verhandeln

**Abschluss-Prüfung, wenn gewünscht:**

B2 Business English



Fokus Sprachen & Seminare Stuttgart  
Probststraße 17 D-70567 Stuttgart  
Tel: 0711-794 721 90 Fax: 0711-794 721 99  
www.fokusstuttgart.de E-Mail: info@fokusstuttgart.de