

Prezentacja danego działu obejmuje początkową treść każdego podrozdziału.

10. SALES AND MARKETING

SPRZEDAŻ I MARKETING

I. Praktyczne zwroty

achieve set objectives, to
osiągnąć zamierzone cele

adapt the offer to the clients' needs, to
dostosować ofertę do potrzeb klientów

adjust the objectives to the market forecasts, to
dostosować cele do prognoz rynkowych

advertise, to
robić reklamę

- **advertisement budget** *budżet na reklamę*
 - **advertising campaign** *kampania reklamowa*
 - **advertising coverage** *zasięg reklamy*
 - **advertising effectiveness** *skuteczność reklamy*
 - **advertising influence** *wpływ reklamy*
 - **advertising power** *sila reklamy*
 - **advertising space** *przestrzeń reklamowa*
-

agree on the sales conditions, to
uzgodnić warunki sprzedaży

analyse the consumers' expectations, to
analizować oczekiwania konsumentów

arouse the customers' needs, to
rozbudzać potrzeby klientów

attract new customers, to
przyciągnąć nowych klientów

be attentive to the customers' needs, to
wysłuchiwać się w oczekiwania klientów

be available in several versions, to
występować w kilku wersjach

boost sales, to
pobudzać sprzedaż

build brand awareness, to
budować uznanie dla marki

build customer loyalty, to
budować lojalność klientów

calculate sales forecasts, to
obliczyć prognozy sprzedaży

cancel the contract of sale, to
odstąpić od umowy sprzedaży

capture the attention of customers, to
przyciągać uwagę konsumentów

...

II. Sprawdź się w konwersacji !



ETAP I: Tłumaczenie:

Proszę przetłumaczyć zdanie weryfikując swoją propozycję z podaną wersją angielską.

ETAP II: Akcja – reakcja:

Proszę zareagować na podane zdanie według własnej inwencji twórczej. Myśl po angielsku!

PRZYKŁADY

1. Jeżeli klient kupuje w dużych ilościach, możemy przyznać mu promocyjną cenę.

ETAP I – Tłumaczenie:

If a customer buys in large quantities, we can grant him a promotional price.

ETAP II – Przykładowa reakcja:

We are determined to retain regular customers.

2. Nasz system zarządzania relacjami z klientem pozwala monitorować wszystkie zapytania klientów.

ETAP I – Tłumaczenie:

Our system of customer relationship management allows us for monitoring all customer inquiries.

ETAP II – Przykładowa reakcja:

Thus, we can effectively provide all necessary information.

3. Poszukujemy specjalistów marketingu strategicznego, którzy byliby odpowiedzialni za analizę wyzwań rynku i oczekiwań konsumentów.

ETAP I – Tłumaczenie:

We are looking for strategic marketing specialists who would be responsible for the analysis of the challenges of the market and consumer expectations.

ETAP II – Przykładowa reakcja:

Market analysis is the basis source of knowledge for all investors.

OWOCNEJ KONTYNUACJI !

1. Celem naszego planu marketingowego jest pozyskanie nowych klientów oraz jednocześnie wzmocnienie istniejących relacji.

ETAP I – Tłumaczenie:

The aim of our sales plan is to acquire new customers and at the same time strengthening the existing relationships.

ETAP II – Twoja reakcja:

2. Jesteśmy świadomi, że im lepiej rozeznamy potrzeby naszych klientów, tym lepiej będziemy umieli zmotywować ich do ponownego odwołania się do naszych usług.

ETAP I – Tłumaczenie:

We are aware that the better we discern the needs of our customers, the better we will be able to motivate them to re-appeal to our services.

ETAP II – Twoja reakcja:

...

III. Zadania komunikacyjne

Podejmowanie wyzwań

ZADANIE 1

Opis sytuacji:

Obtaining thorough information on market environment provides an opportunity to make a proper decision on new markets expansion or diversification of company business activity. As a result of market analysis, one can receive information on trends emerging in the sector, customer expectations and competitive solutions.

Podejmij wyzwanie:

Market research analyses how attractive is a given market in terms of an investment field. Your company plans to enter the South American market, a large emerging market which offers development opportunities. Which stages would you divide the analysis you are going to carry out?

ZADANIE 2

Opis sytuacji:

Distribution includes all decisions and activities related to delivery of manufactured products to consumers. Even the best products do not guarantee success without effective operation of a distribution network. It is very important to dispose products on the market so that purchasers can purchase them at convenient place and time.

Podejmij wyzwanie:

Accomplishment of distribution goals requires taking many coordinating and organizational activities. Proper recognition and use of a distribution system might translate into a huge success in the sector. You work at a cosmetics

company. You were assigned a task to choose a distribution channel. Which criteria would you apply?

ZADANIE 3

Opis sytuacji:

During a sales conversation, a seller must use solid reasoning. After finishing product presentation, the benefits from possible purchase are discussed. Such conversation aims to give an incentive to a prospect, while convincing him/her that proposed offer is competitive.

Podejmij wyzwanie:

There are different techniques for showing benefits of goods. You are holding a sales conversation with a customer interested in purchase of office furniture. Present techniques which you are going to use to get your customer interested in your offer and give sample sentences.

ZADANIE 4

Opis sytuacji:

A sales contract is the most common contract. It is a bilaterally binding contract. On one part, a seller is obliged to transfer ownership to a buyer and a buyer is obliged to pay a price as agreed in a contract.

Podejmij wyzwanie:

A sales contract might include obligatory elements, but it can also contain optional elements. You are running a training for sales department staff. You are presenting a sample sales contract, listing obligatory and optional elements.

...

IV. Korespondencja biznesowa

Podziękowanie za zainteresowanie

We are pleased about your interest in our products.
Cieszymy się, że są Państwo zainteresowani naszymi produktami.

We appreciate your interest in our company and products.
Doceniamy Państwa zainteresowanie naszą firmą i produktami.

...

Oferta

...

Atrakcyjna cena

...

Potwierdzenie zamówienia

...

Dodatkowe informacje

...

Podziękowanie za transakcję

...

Potręnij pisanie wykorzystując własną inwencję twórczą, jak również przedstawione powyżej zwroty.

1. Otrzymałeś e-mail z zapytaniem o możliwość nawiązania współpracy handlowej. Podziękuj za zainteresowanie i prześlij katalog produktów.
2. Piszesz wiadomość do firmy zainteresowanej długoterminową współpracą, aby ustalić termin wizyty przedstawiciela handlowego.