

# Business English For Professionals

Εργοδοτούμενοι επιχειρήσεων καλούνται να επικοινωνήσουν στην Αγγλική Γλώσσα για παροχή πληροφοριών, διεκπεραίωση πωλήσεων, εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών.

Ως εκ τούτου, μέσα από το εν λόγω πρόγραμμα οι συμμετέχοντες θα βελτιώσουν την προφορική και γραπτή επικοινωνία τους μέσα από ένα αριθμό θεματικών ενότητων (talking about a product, and its benefits, making appointments, talking about trends, contributing in meetings κλπ) ενώ παράλληλα θα βελτιώσουν τόσο τις γνώσεις τους στην γραμματική καθώς επίσης θα εμπλουτίσουν το λεξιλόγιο τους στην Αγγλική.



**Κωδικός:** ED25A19



**Διάρκεια:** 30 ώρες



**Ημερομηνία Έναρξης** Τετάρτη 12/03/2025



**Προφίλ συμμετεχόντων:**

Προσωπικό επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα των πωλήσεων και τον τομέα υπηρεσιών που συναλλάσσονται με πελάτες και επιχειρήσεις στην Αγγλική Γλώσσα



**Γλώσσα Σεμιναρίου:**

Ελληνικά και Αγγλικά



**Στόχος Προγράμματος:**

Το πρόγραμμα στοχεύει στη βελτίωση της Επικοινωνίας στην Αγγλική Γλώσσα.

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να επικοινωνούν στην αγγλική με Πελάτες/Προμηθευτές σε όλα τα στάδια της Πώλησης, να παρουσιάζουν προϊόντα, να χρησιμοποιούν σωστούς τεχνικούς όρους στην Αγγλική για επαγγελματικές πωλήσεις και να είναι σε θέση να συνεισφέρουν σε συναντήσεις μέσα από την επικοινωνία στην Αγγλική.

**Σε επίπεδο γνώσεων**

- Να γνωρίζουν πότε και πως χρησιμοποιούνται οι χρόνοι (Present Simple, Past tense, Present Perfect etc)
- Γνωρίζουν βασικό λεξιλόγιο απαραίτητο για επικοινωνία στον επιχειρηματικό κόσμο
- Γνωρίζουν βασικούς κανόνες γραμματικής

**Σε επίπεδο Δεξιοτήτων**

- Να χρησιμοποιούν τους χρόνους στις κατάλληλες περιπτώσεις
- Να χρησιμοποιούν σωστές λέξεις και ορολογίες ανάλογα με την περίπτωση
- Χρησιμοποιούν σωστή γραμματική και ορθογραφία

Contact us

 **77 77 72 52**

*Delivering training since 1996*

Fax: +22466635, email: [enquiries@editc.com](mailto:enquiries@editc.com)  
Visit our web site at [www.editc.eu](http://www.editc.eu)

# Business English For Professionals

Εργοδοτούμενοι επιχειρήσεων καλούνται να επικοινωνήσουν στην Αγγλική Γλώσσα για παροχή πληροφοριών, διεκπεραίωση πωλήσεων, εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών.

Ως εκ τούτου, μέσα από το εν λόγω πρόγραμμα οι συμμετέχοντες θα βελτιώσουν την προφορική και γραπτή επικοινωνία τους μέσα από ένα αριθμό θεματικών ενότητων (talking about a product, and its benefits, making appointments, talking about trends, contributing in meetings κλπ) ενώ παράλληλα θα βελτιώσουν τόσο τις γνώσεις τους στην γραμματική καθώς επίσης θα εμπλουτίσουν το λεξιλόγιο τους στην Αγγλική.

 **ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ: WEBINAR**

 **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ ΚΑΙ ΩΡΕΣ:**

**ΤΕΤΑΡΤΗ, 12/03/2025, 09:00 - 12:15**

**ΔΕΥΤΕΡΑ, 17/03/2025, 09:00 - 12:15**

**ΤΕΤΑΡΤΗ, 19/03/2025, 09:00 - 12:15**

**ΔΕΥΤΕΡΑ, 24/03/2025, 09:00 - 12:15**

**ΤΕΤΑΡΤΗ, 26/03/2025, 09:00 - 12:15**

**ΔΕΥΤΕΡΑ, 31/03/2025, 09:00 - 12:15**

**ΤΕΤΑΡΤΗ, 02/04/2025, 09:00 - 12:15**

**ΔΕΥΤΕΡΑ, 07/04/2025, 09:00 - 12:15**

**ΤΕΤΑΡΤΗ, 09/04/2025, 09:00 - 12:15**

**ΔΕΥΤΕΡΑ, 28/04/2025, 09:00 - 12:15**

 **ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΑ:**

Περιλαμβάνει την παρακολούθηση του σεμιναρίου, σημειώσεις και πιστοποιητικό.

**Κόστος συμμετοχής**

- Συνολικό Κόστος: €750
- Επιχορήγηση ΑΝΑΔ: €600
- Καθαρό Κόστος: €150

**Για άνεργους Και Φοιτητές**

- Παρακαλώ επικοινωνήστε μαζί μας

Contact us

 **77 77 72 52**

*Delivering training since 1996*

Fax: +22466635, email: [enquiries@editc.com](mailto:enquiries@editc.com)  
Visit our web site at [www.editc.eu](http://www.editc.eu)

# Business English For Professionals

## ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

### Unit 1. Greeting visitors

Greeting visitors to your country  
Greeting visitors to your office  
Present simple: Do you travel a lot?  
Past simple: Did you have a good trip?  
Greeting visitors: Can I help you with your bags?  
Present perfect: Have you met Brian?

### Unit 2. Company

Describing YOUR company  
Company profile  
Vocabulary world building: retailer, compound  
nouns: travel agent  
The passive: The company was started in 1997

### Unit 3. Occupations - Sales

Describing your job  
Talking about your abilities  
I'm in charge of production  
Present perfect + for/since: I've worked here for two years  
Vocabulary I work in a call centre  
You need to be ambitious to be a director  
Vocabulary personal qualities: be creative, have patience

### Unit 4. Products

Talking about office equipment  
Talking about features and benefits of products, prices, discounts  
Too, (not) enough  
So, because  
Pronouns: I need a new one / new ones  
Vocabulary opposite adjectives: modern/old-fashioned  
Benefits: This enables you to work quickly

### Unit 5. Comparing services

Business services  
Expressing your opinion  
Comparatives and superlatives  
Modifying adverbs: quite fast, a lot slower  
If you ask me,  
Agreeing and disagreeing: I see what you mean, but...

### Unit 6. Office systems

Everyday office technology  
Company procedures  
Instructions: If my phone rings, just leave it  
If/when: When Peter calls, take a message  
Vocabulary using phones: make an internal call, hang up  
Time expressions: after, as soon as  
Checking information: Can I just clarify...?

### Unit 7. Telephone Communication

Talking and leaving phone messages  
Leaving voicemail messages  
Can I leave a message?  
This is a message for...

### Unit 8. Appointments

Making an appointment  
Charging an appointment  
Present continuous for future plans:  
What are you doing on Monday?  
How about Tuesday?  
Going to: I'm not going to make it on time  
Vocabulary travel problems: delayed, cancelled

Contact us

 77 77 72 52

*Delivering training since 1996*

Fax: +22466635, email: [enquiries@editc.com](mailto:enquiries@editc.com)  
Visit our web site at [www.editc.eu](http://www.editc.eu)

# Business English For Professionals

## ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

### Unit 9. Meetings

Organizing meetings  
Taking part in meetings  
I'm available on ...  
Vocabulary circulate the agenda  
Does everyone agree?

### Unit 10. Negotiating

Negotiating with colleagues  
Business negotiations  
Could I leave that with you?  
First conditional  
Polite requests, acceptances and refusals: I'm  
sorry. We can't give you a discount  
Vocabulary conditions: credit terms, guarantee

### Unit 11. Money

Exchanging money  
Payment methods  
What's the exchange rate?  
Numbers  
Vocabulary currencies  
Asking about payment details: Can I have the card  
number, please?  
Vocabulary banking: PIN, expiry date

### Unit 12. Marketing

Ways of marketing  
Talking about websites  
Verb + -ing or to +infinitive: We've decided to use  
TV advertising  
Vocabulary marketing: sponsorship, reach a wide  
audience  
I found it hard to click on the icons  
Vocabulary websites: layout, scroll

### Unit 13. Networking

Meeting people  
Following up  
Finding out about each other: And your job is ...?  
Finding/Recommending contacts: You really must  
meet...  
I've made some good contacts, thanks to you

### Unit 14. Trends

Recent trends  
Predictions  
Describing trends: Sales have fallen slightly  
Vocabulary fractions and percentages  
Describing past performance: Between 2002 and  
2004, sales rose a bit  
Predicting futures performance: I don't think profits  
will increase

### Unit 15. Presenting information

Progress reports  
Presentations  
Already, still, yet  
Talking about progress: They're still installing the  
new network  
And that brings me to my next point

**Επανάληψη**

**Επίλυση Αποριών**

**Γραπτή και προφορική Εξέταση**

Contact us

 **77 77 72 52**

*Delivering training since 1996*

Fax: +22466635, email: [enquiries@editc.com](mailto:enquiries@editc.com)  
Visit our web site at [www.editc.eu](http://www.editc.eu)