

SHORT AND QUICK MODULES 2008/2009

5 Tage, 3 bis 5 Teilnehmer, €315,- netto / €378,- brutto pro Person inkl. Unterrichtsmaterial.

Level	Kursname	Kurstermine	Kurszeiten	UE	Kursdetails
B2	Business Idioms	29 Sep. - 3. Okt 2008 31. März - 4. April 2009	08:00 bis 10:15	15	Ziel: Redewendungen im Geschäftsleben richtig verwenden. Inhalt: Wie erinnert man sich an die richtige Phrase? Wie macht das ein Native Speaker? Do's & Don'ts.
B1	Social Fluency English	29 Sep. - 3. Okt. 2008 31. März - 4. April 2009	17:45 bis 20:00	15	Ziel: Die richtige Anwendung der informellen Sprache. Inhalt: Rollenspiele und Diskussion verschiedener Szenarien. Sicherheit in diesen Situationen.
B1	E-Mail & Correspond in English	29 Sep. - 3. Okt. 2008 31. März - 4. April 2009	08:00 bis 10:15	15	Ziel: Der reibungslose Büroalltag. Inhalt: Benchmarks für eine erfolgreiche Korrespondenz. Tips und Tricks für Telefon, Fax und Mail.
B2	Meetings & Discussion English	29 Sep. - 3. Okt. 2008 31. März - 4. April 2009	17:45 bis 20:00	15	Ziel: Die eigenen Wünsche wirksam implementieren. Inhalt: Rollenspiele - wie werde ich vom passiven Beobachter zum aktiven Teilnehmer?
B1/B2	General Insurance English	29 Sep. - 3. Okt. 2008 31. März - 4. April 2009	08:00 bis 10:15	15	Ziel: Englisches Versicherungsvokabular richtig einsetzen. Inhalt: Trainiert werden verschiedene Szenarien anhand von Rollenspielen unter Verwendung der richtigen Phrasen.
B1	English for Answering the Phone	29 Sep. - 3. Okt. 2008 31. März - 4. April 2009	17:45 bis 20:00	15	Ziel: Anrufe entgegennehmen ohne Hemmungen. Inhalt: Redewendungen, Tips und Tricks fürs Telefonieren
A1	English for Gastro Professionals	23. Nov. - 27. Nov. 2008 31. März - 4. April 2009	08:45 bis 11:00	15	Ziel: Ihre Gäste mit den richtigen Redewendungen empfangen und bedienen zu können. Inhalt: Situationen werden simuliert, sodaß Teilnehmer eine praktische Anwendung interaktiv erproben können.
A1/A2	English for Shop Assistants	23. Nov. - 27. Nov. 2008 31. März - 4. April 2009	08:00 bis 10:15	15	Ziel: Kunden freundlich empfangen und beraten zu können. Inhalt: Simulationen und Rollenspiele um den Umgang mit den Kunden zu üben.