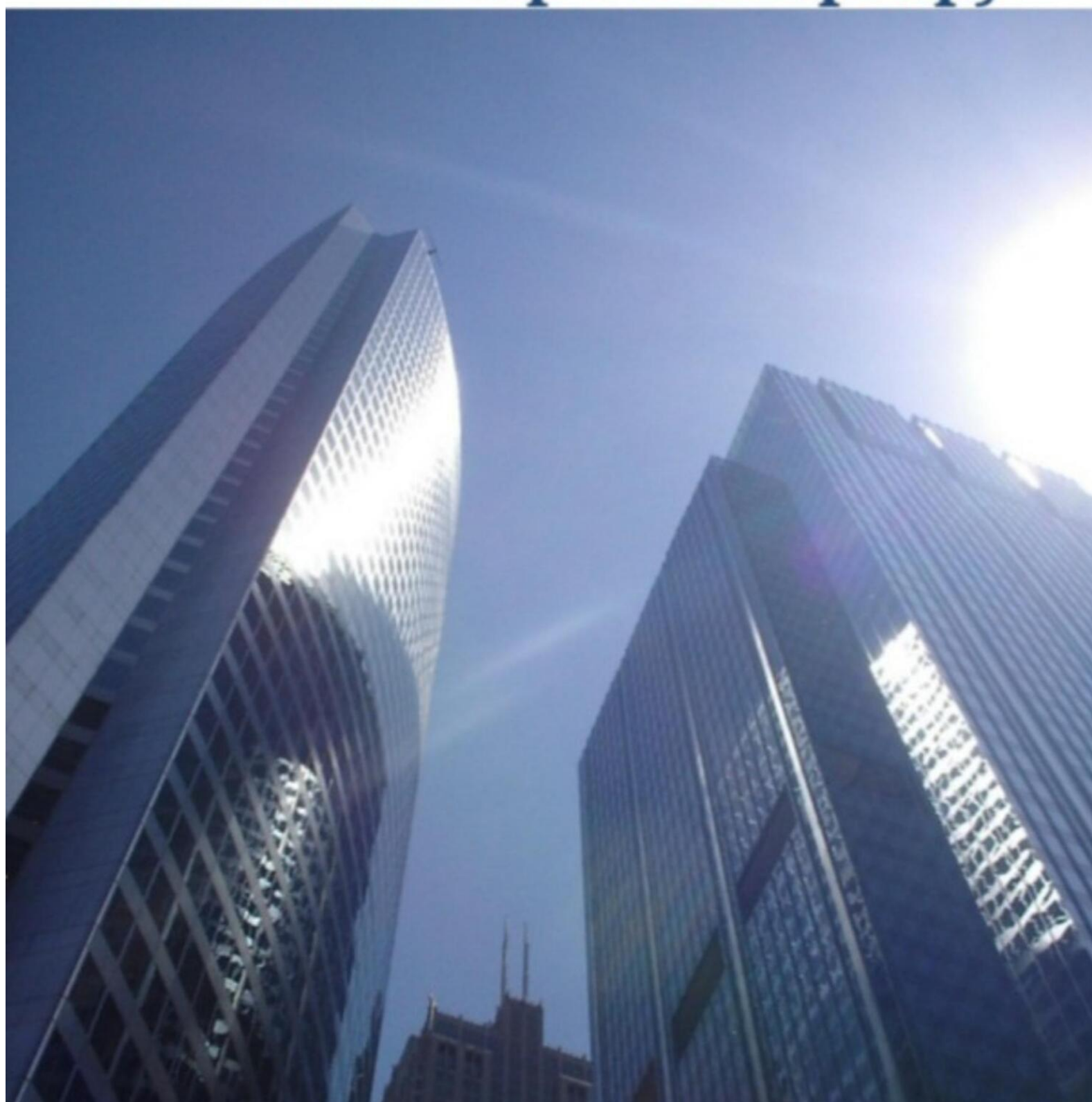


Елена Магазева

ВЭД Бизнес Английский
или как построить карьеру



Елена Магазева

**ВЭД Бизнес Английский
или как построить карьеру**

«Автор»

2023

Магазева Е.

ВЭД Бизнес Английский или как построить карьеру /
Е. Магазева — «Автор», 2023

Елена Магазева – эксперт по Внешнеэкономическим отношениям, идеологии бизнеса, представляет новую книгу – «ВЭД Бизнес Английский или как построить карьеру». Как стать успешным? Как стать хорошим специалистом? Героиня проходит свой карьерный путь шаг за шагом, страница за страницей и становится сильным влиятельным специалистом. Пройдите этот путь сначала с героиней повествования и, если путь и результат вам понравится, постройте вашу карьеру по предлагаемому алгоритму.

© Магазева Е., 2023

© Автор, 2023

Содержание

Предисловие	5
ГЛАВА 1 Надя.	6
Глава 2. Письмо на миллион.	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Елена Магазева

ВЭД Бизнес Английский

или как построить карьеру

Предисловие

Елена МАГАЗЕВА – ВЭД Эксперт • Участник конкурса Лидеры России • Спикер ГБУ «Малый Бизнес Москвы» • Экс–директор по импорту • Автор практических курсов и тренингов • Консультант в вопросах оптимизации ВЭД бизнес процессов • 15 лет успешного опыта в международном бизнесе

представляет новую книгу – *«ВЭД Бизнес Английский или как построить карьеру»*.

Как построить карьеру в сфере ВЭД? С одной стороны понятно. Надо выучить азы, потом совершенствовать навыки. И некоторые люди, пройдя весь путь, обнаруживали, что они всё ещё не добились успеха в профессии. И тут открывается вторая сторона. Внутренняя. Изменения происходят не только на уровне знаний и навыков, но и в личности человека. Как меняется личность? Как человек относится к той власти, которую он обретает над окружающими по мере роста профессионального мастерства?

Героиня проходит свой карьерный путь шаг за шагом, страница за страницей и становится сильным влиятельным специалистом. Пройдите этот путь сначала с героиней повествования и, если путь и результат вам понравится, постройте вашу карьеру в сфере ВЭД.

«Я написала книгу о человеке, который становится Профессионалом своего дела! Я сама пятнадцать лет проработала в международном бизнесе. Как стать хорошим специалистом в сфере ВЭД? Человек должен найти наставника, который передаст ему невысказанную суть работы, то, что в учебниках не написано. Я хочу показать профессию в ее красоте, многогранности и могуществе.

В этой книге вы получите рабочие инструменты, которые вас продвинули в вашем мастерстве:

- *Как написать письмо на английском и получить многомиллионный контракт.*
- *Как вести диалог в бизнес переписке на английском с иностранными поставщиками. Шаблоны деловых писем на английском.*
- *Как решать конфликтные ситуации с иностранными компаниями*
- *Алгоритм построения карьеры и достижения своей цели».*

В книге приведены оригиналы писем автора на английском языке.

Книга основана на реальных событиях. Все герои придуманы автором от имени и внешности до мыслей и поступков. Все совпадения в именах, названиях и местах действия случайны.

ГЛАВА 1 Надя.

Поздний вечер. Окраина города. Надя шла, ускоряя шаг по безлюдной улице. Одинокий фонарь возле дома. Съемная квартира, за которую с сегодняшнего дня нечем будет платить. Надя родилась в маленьком городке. Переехала сюда в мегаполис, чтобы сделать карьеру и достойно зарабатывать. Надя чувствовала себя неуютно. Она хотела поскорее очутиться в квартире. Ее ждал пустой холодильник, но идти в магазин и готовить ужин не было сил.

Закрыв за собой дверь, Надя сидела в полупустой комнате в темноте. Из мебели были только кровать и кресло. На стенах старые ободранные обои. Надя глотала слезы. Ее уволили. Опять! Еще и унизили. Она вспоминала красное лицо своего начальника, который орал на нее. Дыхание сперло, мысли бушевали. Не надо было с ней так разговаривать! Надо было ему сказать, что нормальные люди сначала выясняют причину, а потом уже принимают решение ее уволить! Надо было сказать ему, какой он идиот! Надя знала, что теперь несколько дней она будет изводить себя мыслями о том, как она могла бы повести себя, чтобы выйти из этой ситуации более достойно. Если бы она чувствовала в себе силу, внутреннюю опору, то могла бы дать отпор этой красной, орущей на нее, морде. Если бы она могла, она сама бы его уволила. Надя заварила чай. Сахара не было. Надя задумалась, почему она такая, почему ее жизнь складывается именно так? Почему какой-то начальник имеет над ней такую власть? Почему она боится унижения? Почему это так больно?

Она хочет оставить за собой право определять, что ей можно, а что нет. Странная смесь страха и решимости. Нельзя сделать вид, что ничего не произошло, и просто лечь спать. Она пойдет туда завтра, и все ему выскажет! Она победит свой страх и проживет свою жизнь прекрасную и интересную. Она больше не позволит загонять себя в тесные рамки.

Надю разбудил телефонный звонок. Болела голова.

– Да, алло.

Звонила женщина. Надя не сразу поняла, что ей звонили с предложением о работе. Еще несколько недель назад она разместила резюме и хотела найти новую работу. Она хотела сама уволиться и найти более достойную компанию. Она прекрасно помнила вчерашний вечер, горечь от пережитого еще оставалась. Надя также помнила, что приняла решение прожить свою жизнь достойно и интересно! Однако сейчас она чувствовала себя разбитой. Надя сказала, что сегодня не сможет приехать на собеседование. Она понимала, что рискует. Новый работодатель на этой ноте мог закончить разговор.

– Когда вы сможете приехать? – спросили на том конце.

Надя договорилась о встрече на следующий день. Надо прийти в себя. Привести себя в порядок. Собраться с мыслями. Она приготовила теплую ванну. Разделась и погрузилась в воду. Вода немного успокаивала ее.

Обычно Надя продумывала детали встречи, составляла подробный план. Для нее переговоры как игра в шахматы. В детстве она играла в шахматы с отцом. Каждый раз Надя проигрывала и принималась плакать. Мать спешила утешить дочь.

Отец всегда говорил: «Она не хочет думать. Она не видит всю доску, а просто двигает одну фигуру. У нее есть план на одну фигуру, но она не видит расстановку других фигур. Смотри масштабно. Смотри, какой ход я делаю. Думай, почему я сделал этот ход? Какой будет следующий? Какой ход тебе предстоит сделать, чтобы выиграть».

Каждый ход на переговорах должен быть продуман. Должна быть поставлена цель переговоров. Интересно наблюдать за психологией оппонента, и адаптировать свою тактику, в зависимости от ситуации. Сейчас Надя была настроена решительно и даже агрессивно.

Надю проводили в кабинет. Ее встретила девушка примерно ее лет. Как оказалось, это ее будущая начальница. Татьяна, так ее звали, предложила Наде рассказать о себе. Надя знала свои сильные стороны личностные и профессиональные. Она рассказала, как работала в Международной организации и успешно запускала проекты. Надя говорила о том, что хочет работать и развиваться вместе с компанией. Что рассчитывает на долгосрочное сотрудничество. Она решительна и готова принимать на себя ответственность. Готова брать на себя большие объемы работы, структурировать и делегировать. Надя говорила о своих достижениях и приводила конкретные примеры успеха. Она была в себе уверена! Говорила спокойным ровным голосом. Высоко держала голову, плечи расправлены – позиция уверенного в себе человека, который не кланчит вакантное место, а точно знает, что его заслуживает. Надя убеждала, что готова привнести свои знания и опыт как интеллектуальные инвестиции в развитие компании.

Татьяна перешла на английский и предложила продолжить диалог. Надя чувствовала себя как рыба в воде. У нее за плечами были годы практики.

Вскоре Татьяна сказала заветные слова: «We have a job offer for you». Надя обсудила условия. Выходить на работу надо было уже завтра.

На следующий день Надя пришла пораньше. В пустом офисе ее встретил полный мужчина средних лет. Он угрюмо кивнул на свободный стол. Надя села за рабочий стол. Запустила программу 1С и принялась изучать номенклатуру товара. Надя могла быстро просматривать большие объемы информации и анализировать. Она отметила для себя, что некоторые позиции, которые хорошо продавались, отсутствовали на складе. Неправильное планирование объемов закупок – поняла Надя. Она погружалась в мир цифр, которые откровенно рассказывали ей о данной компании. Дела шли не очень. Компания терпела убытки. Порой Надя так погружалась в свои мысли, что не замечала происходящего вокруг. Вот и сейчас весь отдел гудел, подтянулись другие сотрудники. Пришла Татьяна на высоченных каблуках. Очевидно, она страдала от комплекса невысокого роста. Татьяна представила Надю.

– Наш новый менеджер по закупкам, Надя. Прошу любить и жаловать. Это Леха. Наш логист. – она показала на полного мужчину.

– Ксю. Брокер. Приятно познакомиться – протянула наманикюринную руку блондинка с приятной внешностью, но с чертовщинкой в глазах.

– Наши кладовщики. – указала Татьяна на мужиков, которые толпились у двери.

– Итак, Леха, введи Надю в курс дела о поставках. – отдала приказ Татьяна и ушла в свой кабинет.

– Разбирайся! – Леха кинул на стол Нади папки с документами.

Надя принялась разбирать папки с документами на отгрузку товаров: Invoices, Packing lists, Bill of Lading and etc.

Invoice – Счёт-фактура – документ строго установленного формата, который выписывается продавцом на имя покупателя.

Packing list – упаковочный лист (ведомость) (A shipping list, packing list, packing slip).

Bill of Lading – коносамент (морская транспортная накладная на перевозку груза).
(A business document issued by a carrier to a shipper).

О срочной поставке – специальном заказе крупного клиента Леха умышленно умолчал. Как и о том, что надо было срочно связаться с поставщиком и обсудить условия отгрузки заказа. Он поглядывал на Надю и криво улыбался.

Леха предвкушал, как завтра запахнет жареным. Он знал, что Татьяна вызовет их, долго будет говорить о командной игре и прочей корпоративной чепухе. А потом оштрафует виноватых. Конечно, это будет Надя – выскочка. Ишь, какую обтягивающую блузку надела.

Рабочий день подошел к концу. Весь вечер Надя размышляла о своей новой работе. Она еще не знала о подлой ловушке, которую подстроил ей Леха.

На следующий день к Наде подошла Татьяна и велела пройти в ее кабинет. Леха был уже там. Неожиданно он вскочил, принялся ходить по комнате. Он размахивал руками и орал.

– Это она-то «профи»? Она даже ничего не сделала вчера со срочной отгрузкой. Просто высокомерно встала и ушла домой! – продолжал он свою пылкую речь.

Надя не сразу поняла, что это ее в чем-то обвиняют. Леха подошел к ней близко, и Надя увидела потное красное разъяренное лицо. В другой момент, еще недавно, Надя бы сжалась от страха и бессилия противостоять этому яростному натиску. Она отчетливо понимала, что пора перестать быть жертвой, и позволять повышать на нее голос. Она почувствовала в себе силу противостоять и решительно расставила свои границы:

– Я не разрешаю тебе разговаривать со мной в таком тоне. Если ты хочешь со мной что-то обсудить, то советую сменить тон. Кроме того, тебе поручили вчера ввести меня в курс дела. Ты меня предупредил о срочной поставке? Нет! Ты и словом не обмолвился.

Леха не ожидал встретить сопротивление.

– Татьяна, я сейчас же разберусь с документами на срочную поставку. – Надя уверенно вышла из кабинета.

Леха вернулся на свое рабочее место недовольным. Надю не оштрафовали.

Вскоре Леху ждал следующий удар – Надю отправляют в командировку в Париж!

В Париже через месяц начиналась крупная профессиональная выставка. Началась серьезная подготовка. Надя написала письма всем поставщикам, с которыми она работала и договорилась о встрече. Надя составила план встреч с компаниями: даты и время. Составила план переговоров с каждым поставщиком! Эта была ее первая поездка за границу!

На старые обои в квартире, которую она снимала, Надя когда-то повесила яркий зазывающий плакат с видами Парижа. Долгими вечерами Надя смотрела на этот плакат и мечтала погулять по Елисейским Полям, увидеть Эйфелеву Башню. И вот теперь она все это сама увидит в реальности!

Париж



Париж встретил тепло. Днем Надя работала на выставке. Благодаря ее умению планировать, встречи с поставщиками всегда проходили вовремя. Надя успешно справлялась с переговорами и договаривалась о выгодных для компании условиях. Вечерами Надя превращалась в жадно впитывающего впечатления туриста. Вечерние прогулки. Монмартр. Лувр. Ужин в

ресторане. Боже, какие потрясающие устрицы! Теплая жареная фуа-гра с инжиром на горячем тосте! Магре! Круассаны!

Глава 2. Письмо на миллион.

После выставки у Нади была целая куча визиток и каталогов. Наде необходимо было связаться с новыми поставщиками. Обсудить условия. Подготовить контракты на подпись. Предстояла большая работа.

Надя помнила основные правила произвести первое впечатление, эффективной самопрезентации и позиционирования компании:

1. Необходимо представиться (ФИО).
2. Указать, чем вы занимаетесь.
3. Указать 3 достижения (или ваши компетенции).
4. Конкретизировать задачу, которую вы хотите решить.

Надя составила текст письма и разослала в компании:

Dear Sir,

My name is Nadya Sviridova. I am the Import Manager for the Company “Global”.

We import goods from Europe, USA, Australia and New Zealand.

My responsibilities include food procurement, logistics and the completion of these endeavours.

We are interested in your products and look forward to a discussion, relative to the potential of us doing business with your group.

Please advise when a good time would be for me to call.

Kind Regards,

Nadya Sviridova
Import Manager

Responsibilities – Обязанности

Procurement – Закупка, снабжение, поставка

Logistics – Логистика, обеспечение

Completion – Оформление, исполнение, завершение

Endeavour – Мероприятие, организация, усилие

Надя знала, что этот шаблон письма всегда круто работает. Она выгодно подчеркнула свои компетенции и должность. Показала масштаб компании с большой географией поставок. Заняла активную позицию и предложила провести переговоры о сотрудничестве. Надя активно общалась с новыми поставщиками, проводила сравнительный анализ коммерческих предложений (*comparative bid analysis*). С лучшими предложениями продолжала работу. Это практи-

чески тендер! Надя выбирала поставщиков, которые стремились к сотрудничеству и соответствовали требованиям компании. Проводила проверку надежности новых поставщиков.

– Как ты не боишься с ними общаться на английском – спросила Ксю, наливая себе кофе и беря кусочек французского сыра, который Надя привезла из Парижа в качестве подарка.

– Я раньше преподавала английский. Когда речь заходит о практике, у моих студентов возникало много вопросов, страхов и сопротивления.

Люди задаются вопросами:

Можно ли ощутить свободу общения на английском вообще без разговорной практики с носителем языка?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.