

Hotspot Messe

- Seminar -

Internationale Messeteilnahmen sind Bestandteil des Marketing- und Verkaufskonzeptes eines Unternehmens. Wie kann dieses Instrument so effektiv wie möglich genutzt werden?



Vorbereitung

Akquise - Terminvereinbarung

- Einladung

Auf der Messe

Gäste angemessen empfangen und betreuen.

Verkaufsgespräche effektiv führen und zum sicheren Abschluss bringen.

Nachbereitung

Wie effektiv war die Messe? Welcher Kontakt wird "Kunde"?

Nach der Messe ist vor der Messe...

Das Seminar gliedert sich in einen übergreifenden Teil zu Messen und nimmt darüber hinaus Bezug auf spezifische Besonderheiten in den Länderräumen Spanien, Südamerika, Arabien und Asien.

Nutzen Sie intensiv die Gelegenheiten, bei denen Sie Ihrem Geschäftspartner auf Messen persönlich begegnen. Die Vermittlung des Know-Hows zur richtigen Vor- und Nachbereitung einer Messe, sowie der richtige Umgang mit den Geschäftspartnern auf der Messe, ist Ziel des Seminars.

Zielgruppe

Alle Bereiche des Export-Managements, sowie Standpersonal mit internationalen Kontakten.

Ihre Trainerin

Doris Rost ist interkulturelle Vertriebstrainerin und Coach rund um das Thema „Sicherheit auf dem interkulturellen Parkett“ auch auf internationalen Messen. Sie gibt Ihnen konkrete und sofort umsetzbare Tipps zum Thema Umgang mit Geschäftspartnern – Sie erlernen das „richtige internationale Händchen“!
www.doristorst.de

Aus dem Inhalt

Ansprache potenzieller Geschäftspartner

- Wie finde ich potenzielle Interessenten?
- Wie prüfe ich einen Geschäftspartner, ob man „zusammenpasst“?
- Woher bekomme ich weitere Informationen?
- Schriftliche oder mündliche Kontaktaufnahme.
Was ist zu beachten?

Internationale Codes

- Sprechen wir die gleiche Sprache? Die Bedeutung der Wörter sind neben der gemeinsamen Sprache (z.B. Englisch) zusätzlich noch an den eigenen „Kulturrucksack“ (Hintergrund) gebunden.
- Wie werden deutsche Tugenden in anderen Märkten betrachtet?
- Von A wie Augenkontakt, über K wie Küsschen zur Begrüßung, bis Z wie Zählen mit den Fingern.

Das perfekte Messe- und Verkaufsgespräch

- Wie lässt sich die „deutsche“ (direkte) in eine indirekte Kommunikation umwandeln?
- Warum ist Verkaufen in Deutschland nicht gleich dem Verkaufen in anderen Märkten und Kulturen? Hintergründe und Umsetzung.
- Besonderheiten der Messesituation – wie verbindlich sind Messegespräche?
- Konflikte und Reklamationen: Richtiger Umgang mit Missverständnissen und Reklamationen.

Nachbereitung

- Auswertung der Gesprächsunterlagen: Wie halte ich mein Unternehmen und meine Produkte beim Partner präsent?
- Wann kommt es nach der Messe zum Vertragsabschluss?

German Meat GmbH
Steffen Reiter
Schedestraße 11
53113 Bonn

oder per Fax / Mail
+49 228 210200
reiter@german-meat.org

Anmeldung Seminar „Hotspot Messe“

Ich / Wir melden uns verbindlich zum Seminar an:

- o Hotspot Messe am 11. März 2010
Veranstaltungsort: Bonn
Uhrzeit: 10 bis 16 Uhr

..... Personen á 390,- €

.....
Firma

.....
Ansprechpartner

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

.....
Tel./ Fax-Nr.

.....
E-Mail

.....
Ort/Datum

.....
Firmenstempel/Unterschrift