

Pressemitteilung der Haufe Akademie

Messtraining verknüpft mit interkulturellem Know-how

Neues Seminar der Deutschen Verkaufsleiter-Schule hilft, auch im internationalen Kontext Gespräche erfolgreich zu führen

(Freiburg, 7. Oktober 2011) – Ob Akquisegespräche mit neuen Kunden, Messegespräche mit langjährigen internationalen Geschäftspartnern oder Produktpräsentationen vor internationalem Publikum: Wer Messe- und Kundengespräche professionell führen will, muss auch wissen, auf welche interkulturellen Feinheiten es ankommt. Ein neues Seminar der Deutschen Verkaufsleiter-Schule hilft dabei, auch schwierige Situationen souverän zu meistern.

Wer als Verkäufer, Verkaufsmanager oder auch als Vertriebsingenieur den Messeerfolg für sein Unternehmen sichern möchte, muss im Vorfeld klare, realistische Ziele definieren und den Spagat zwischen Betreuung der Bestandskunden und Gewinnung von Neukunden bewältigen. An zwei Tagen zeigt das Seminar, wie es gelingt, die Kommunikation kunden- und kulturorientiert auszurichten. Spomenka Kolar-Zovko, Trainerin und langjährige Vertriebsleiterin, nimmt dabei die verschiedenen Phasen in Gesprächen genau unter die Lupe: Worauf kommt es beim ersten Kontakt an, wie sollte der Gesprächsaufbau gestaltet sein, welche Fragetechniken helfen und wie gelingt der Umgang mit Ein- und Vorwänden? Sie zeigt, wie sich Kundenbeziehungen aufbauen lassen und hat dabei stets interkulturelle Feinheiten im Blick. Schließlich müssen Verkäufer, um im internationalen Kontext von Messen oder Kundengesprächen erfolgreich zu sein, Sensibilität im Umgang mit unterschiedlichen Kulturen entwickeln.

Ein weiterer Schwerpunkt des Seminars liegt deshalb darauf, die interkulturelle Kompetenz zu stärken. Wo liegen beispielsweise die Unterschiede bei Gesprächsstrategien mit Kunden aus China, Indien, Japan, den USA oder Russland? Was gilt es zu berücksichtigen, wenn Produkte und Leistungen vor internationalem Publikum präsentiert werden sollen? Die Teilnehmer erfahren, welche Auswirkungen kulturelle Unterschiede auf das Geschäftsleben, die Business Etikette und auch Kundengespräche haben können. Und sie lernen Methoden und Instrumente kennen, um unterschiedliche Kulturen besser zu verstehen. Fallstricke, die sich durch einen unbedachten Umgang mit Visitenkarten sowie Gast- und Werbegeschenke oder durch die falsche Wahl der Business-Outfits ergeben, lassen sich so vermeiden.

Abschließend lernen die Teilnehmer durch Rollenspiele, im Erfahrungsaustausch und anhand von Best-Practice-Beispielen, wie sich schwierige Messesituationen meistern lassen: Sie üben den Umgang mit Reklamationen, mit störenden Teilnehmern während Messepräsentationen und erfahren, wie sie sich gegenüber Wettbewerbern verhalten, die sich als Kunden ausgeben.

Weitere Informationen unter: www.haufe-akademie.de/5241

www.haufe-akademie.de

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Kerstin Schreck
PR-Managerin

Telefon: +49 761 898-4542

Telefax: +49 761 898-994542

E-Mail: presse@haufe-akademie.de

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: +49 761 898-4422

Telefax: +49 761 898-4423

service@haufe-akademie.de

www.haufe-akademie.de

Infos, News und Ihre Meinung:

Vernetzen Sie sich mit uns auf

www.facebook.com/HaufeAkademie