

GEFA-Export-Seminare 2012

GEFA-Seminar Internationale Messevorbereitung

Erfolgreiche Auslandsmessebeteiligungen

Internationale Fachmessen, nie sind sich Anbieter und internationale Partner so nah. Nutzen Sie internationale Messen so effektiv wie möglich und sprechen Sie internationale Kunden gezielt an.

Ziel des Seminars ist es, mit internationalen Kunden höhere Erträge zu erzielen-dies funktioniert jedoch oft nur über eine interkulturelle Sensibilisierung für die vielen verschiedenen Kulturen, die auf Messen zu Gast sind. Mit dem Wissen um die richtige Messeplanung, -auswahl und -vorbereitung sowie interkulturelle Unterschiede bei Verkauf und Eigenpräsentation relativieren sich Ihre Messeausgaben dank höherer Verkaufszahlen.



Das Seminar versetzt Sie in die Lage

- Auslands-Messebeteiligungen gezielt zu planen und vorzubereiten,
- sich als Gastgeber auf Messen professionell und sympathisch zu präsentieren,
- smalltalk international richtig einzusetzen sowie
- Bewirtungen und Events kulturadäquat durchzuführen.

Zielgruppe

alle MitarbeiterInnen des Export-Managements und Standpersonal mit internationalen Kontakten

Die Themenschwerpunkte, vor der Messe

- **Internationale Messebeteiligungen als Marketinginstrument**
Messen als Markterkundung/Messebeteiligungen zur Marktintensivierung erfordern unterschiedliche Herangehensweisen: wann und wie lade ich bestehende und potenzielle Kunden ein?
- **Wie wähle ich die richtigen Fachmessen aus, wie sieht eine gezielte Vorbereitung aus?**

Die Themenschwerpunkte, während der Messe

- **Reflexion der eigenen Kultur**
Der eigene „Kulturrucksack“ und: wie werden vermeintlich deutsche Tugenden in anderen Märkten betrachtet?
- **Das perfekte Messegespräch**
Wie lässt sich die „deutsche“ (direkte) in indirekte Kommunikation umwandeln?
- **Interkulturelle Missverständnisse/Hotspots**
Richtiger Umgang mit Missverständnissen und warum Konflikte und Reklamationen nicht überall gleich bewertet werden
- **Tipps und Tricks für internationale Messen**
Von A wie Augenkontakt über K wie Küsschen zur Begrüßung bis Z wie Zeit ist relativ.

Die Themenschwerpunkte, nach der Messe

Konsequente Umsetzung und Schnelligkeit entscheiden über den Erfolg! Und: nach der Messe ist vor der Messe!

Veranstaltungsort/Termin

Das Seminar findet am 06.06.2012, von 09.-17.00 Uhr, in Heidelberg statt.

Ihre Trainerin

Doris Rost, Interkulturelle Vertriebstrainerin und Coach, www.dorisrost.de

Seit 20 Jahren im internationalen Lebensmittelvertrieb erfolgreich in und mit 50 Kulturen der Welt, verknüpft Doris Rost seit nunmehr 7 Jahren als freiberufliche interkulturelle Vertriebstrainerin wissenschaftliche interkulturelle Impulse (erworben im Zusatzstudium zur interkulturellen Trainerin) mit gelebten Vertriebserfahrungen. In Workshops und Seminaren, die in Deutsch, Englisch, Spanisch und Französisch stattfinden, übermittelt sie interkulturelles Know-how, um internationale Firmen und die Personen, die im und mit dem Ausland arbeiten, noch erfolgreicher zu machen – einfach das „richtige interkulturelle Händchen“!

GEFA-Seminar Internationale Messevorbereitung-Anmeldung

Bitte um Rücksendung bis 31.01.2012 an:

Telefax: 030-4000 477 29

German Export Association for Food and Agriproducts GEFA e.V.

Holger Hübner

Gertraudenstraße 20

10178 Berlin

E-Mail: huebner@germanexport.org

Hiermit melden wir uns verbindlich für das Seminar Internationale Messevorbereitung an:

Termin: 06.06.2012, 09.-17.00 Uhr

Ort: TP ConferenceCenter; Technologiepark Heidelberg GmbH
Im Neuenheimer Feld 582
69120 Heidelberg
Phone +49 6221 50257 29/Fax +49 6221 50257 27
www.technologiepark-heidelberg.de

Person(en) á 185,-- Euro, zzgl. gesetzliche MwSt.

Hinweis: bei gleichzeitiger Buchung des Seminars Interkulturelle Kompetenz am 05.06.2012 in Heidelberg erhalten Sie 5% Rabatt auf beide Buchungen.

Hinweise:

- Das Seminar kommt bei einer Mindestteilnehmerzahl von 10 Personen zustande. Es wird auf max. 15 TeilnehmerInnen begrenzt.
- Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie die Teilnahmebestätigung und Rechnung zur Veranstaltung: Die Anmeldung wird erst mit Zahlungseingang bei der GEFA gültig.
- Ein Rücktrittsrecht besteht bis 6 Wochen vor dem Veranstaltungstermin. Kann bei Stornierung innerhalb von 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kein/e Ersatzteilnehmer/in gefunden werden, kann keine Rückerstattung erfolgen.

Wir sind Mitglied bei folgender GEFA-Organisation:

Firma:

Ansprechpartner/in:

E-Mail:

Telefon:

Straße/Hausnummer:

PLZ/Ort:

Datum

Ansprechpartner/in

Firmenstempel/Unterschrift