



Erfolgreich Verkaufen in die arabische Welt

Dienstag,
17.07.2012, 9:00 bis 16:00 Uhr

Veranstaltungsort:

IHK-Bildungszentrum
Jahnstr. 40 (Nebengebäude)
75172 Pforzheim

Ansprechpartner zum Thema:

Elke Mönch
Tel.: 07441 86052-18, Fax: 07231 201-4318
moench@pforzheim.ihk.de

Birgit Tischendorf
Tel.: 07231 201-136, Fax: 07231 201-41136
tischendorf@pforzheim.ihk.de

Teilnahmegebühr:

220,00 EUR pro Person
inkl. Seminarunterlagen, Mittagsimbiss
und Tagungsgetränke

Die Anmeldung kann mittels Antwortabschnitt bis
zum 10.07.2012 per Brief oder Fax erfolgen. Sie
erhalten eine Anmeldebestätigung mit
Anfahrtskizze.

Bitte im Briefumschlag oder Rückseite als Fax zurücksenden

Fax: 07231 201-158

IHK Nordschwarzwald
Service-Center
Dr.-Brandenburg-Str. 6
75173 Pforzheim

service@pforzheim.ihk.de

www.nordschwarzwald.ihk24.de



Industrie- und Handelskammer
Nordschwarzwald
Dr.-Brandenburg-Str. 6 | 75173 Pforzheim
Fax 07231 201-158 | Info-Hotline 07231 201-0
service@pforzheim.ihk.de | www.nordschwarzwald.ihk24.de



Industrie- und Handelskammer
Nordschwarzwald

Zum Thema

Die arabische Region bietet zahlreiche vielsprechende Absatzmärkte. Doch Verkaufsargumente, die auf dem deutschen Markt erfolgreich sind, erzielen in der arabischen Welt häufig nicht den gewünschten Effekt.

So prallen beispielsweise beim Thema „Zeit“ westliche und arabische Gegensätze aufeinander. Um in arabischen Ländern Geschäftserfolge zu erzielen, gilt als oberste Devise „slow down“. Ein straff organisiertes Besuchsprogramm macht so manch vielversprechende Geschäftsanbahnung zunichte.

Seminarziel

In diesem interkulturellen Vertriebs- und Verkaufstraining erfahren Sie, wie Sie arabische Geschäftspartner gewinnen, wie Sie erfolgreich mit ihnen zusammenarbeiten und wie Sie Verkaufsaktivitäten so strukturieren, dass langfristige Partnerschaften etabliert und erfolgreiche Umsätze in der arabischen Region generiert werden.

Zielgruppe

Verkaufs-, Marketing- und Vertriebsverantwortliche

Termin

Dienstag, 17. Juli 2012,
09:00 – 16:00 Uhr

Programm

- Der arabische Markt – Eigenschaften und kulturelle Besonderheiten
- Chancen und Risiken für deutsche Unternehmen
- Einflussfaktoren auf Ihren Geschäftserfolg – Religion, Sprache, Traditionen, Hierarchien
- Erste Kontakte bei Neukunden erfolgreich gestalten – Begrüßung, Vorstellung, Small Talk, Vertrauensaufbau, Fragetechniken
- Vertriebsmöglichkeiten: Partner, Distributoren, Joint Ventures, etc.
- Rolle des Verkäufers, Bedarfsanalyse, Nutzen aufzeigen
- Typische Unternehmensstrukturen in der arabischen Region / Abläufe und Entscheidungsprozesse
- Aufbau eines Verkaufsgesprächs
- Gesprächs- und Verhandlungsführung auf dem arabischen Markt

Referent

Dr. Khalil Hourani, Villingen-Schwenningen

Anmeldung

Hiermit melden wir zum interkulturellen Verkaufs- und Vertriebstraining „Erfolgreich verkaufen in die arabische Welt“ am 17.07.2012 verbindlich an:

Name: _____

Vorname: _____

Weitere Teilnehmer: _____

Name(n): _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Wir weisen auf unsere AGBs sowie das Widerrufsrecht für Verbraucher.

Zur Erleichterung der Organisation werden die von Ihnen angegebenen Daten zu diesem Zweck gespeichert und verarbeitet. Für kostenpflichtige Veranstaltungen gilt: Teilnahmekosten werden nach der Veranstaltung in Rechnung gestellt. Bitte teilen Sie uns Stornierungen schriftlich mit. Bei Stornierungen am Tag der Veranstaltung und bei Fernbleiben ohne vorherige Absage wird der gesamte Betrag in Rechnung gestellt.

Ich bin damit einverstanden, dass ich über aktuelle IHK-Angebote informiert werde:

per E-Mail

per Telefon

Wir werden Ihre Daten (Name, Anschrift, Telekommunikationsdaten) zu diesem Zweck speichern und verarbeiten. Die Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit für die Zukunft gegenüber der IHK durch Versendung einer E-Mail an zvm@pforzheim.ihk.de, telefonisch unter 07231 201-0 oder schriftlich widerrufen werden. Eine über diesen Zweck hinausgehende Datenverarbeitung findet nur statt, wenn dies aufgrund gesetzlicher Regelungen vorgeschrieben ist.

Datum/Unterschrift

