

EXPORT ACADEMY



ERFOLGREICH VERHANDELN MIT NEUKUNDEN (B2B) Zielkundenansprache, Gesprächsführung, Verhandlungsstrategien

Dienstag, 18.6.2019 | 8:30 - 16:30

ICS Internationalisierungcenter Steiermark
Lindweg 33 | 8010 Graz

Die EXPEDIRE Export Academy ist ein Qualifizierungsprogramm für alle Unternehmen¹, egal ob diese erstmalig auf dem Weg sind, zu exportieren oder bereits Exporterfahrung haben. Im kleinen Kreis werden die Themenbereiche praxisnah aufbereitet und im Anschluss wird in Kleingruppen individuell und fallbezogen gearbeitet. **Den TeilnehmerInnen steht nach jedem Modul für den Zeitraum von drei Monaten ein 3-stündiges Beratungskontingent bei den Vortragenden zur Verfügung.**

Diese **hochwertigen Qualifizierungsseminare** können im Rahmen des EU-Projekts EXPEDIRE **kostenfrei** angeboten werden, da sie aus EFRE-Mitteln finanziert werden (Kooperationsprogramm Interreg V-A Slowenien-Österreich).

Vortragende, Seminarinhalte & Ablauf

VORTRAGENDER

- Dr. Andreas Mautner, [INTENSA GROUP](#)

SEMINARINHALTE

Sie wollen Ihre Exportfitness ausbauen und lernen, wie Sie gezielt Neukunden in Auslandsmärkten gewinnen bzw. Erstkontakte zu internationalen Geschäftspartnern herstellen können? Unser praxisorientiertes Verhandlungstraining liefert Ihnen hierfür wertvolle Tipps & erfahrungsbasierte Impulse, und eröffnet Ihnen den komplexen Bereich interkultureller Gesprächsführung!

Eignen Sie sich in diesem Seminar folgende Kenntnisse an:

Zielkunden für Exportaktivitäten effizient selektieren: Welche Geschäftspartner passen zu meinem Unternehmen? Wie spreche ich diese gezielt an und überzeuge Sie vom Mehrwert meiner Produkte/Dienstleistungen? Wie nehme ich am besten Kontakt mit Entscheidungsträgern (CEOs, etc.) auf? Was sollte ich bei Terminvereinbarungen beachten?

¹ Teilnahmeberechtigt sind alle Unternehmen, die im [Programmgebiet](#) ansässig sind.

Die immense Bedeutung des Themas „Kultur“ für den Exporterfolg verstehen: Welche interkulturellen Aspekte gilt es im Umgang mit internationalen Zielkunden zu beachten? (sprachliche Unterschiede, Sprachniveau, Verhaltensweisen, Bräuche, etc.)

Strategien der Gesprächsführung und Verhandlungssteuerung praxisnah anwenden lernen: Wie kann ich Gesprächs-/Verhandlungssituationen einordnen und in eine bestimmte (erwünschte) Richtung lenken? Welche taktischen Herangehensweisen gibt es bei Verhandlungen? (Ergebnisoptimierung, Dauer, etc.)

Den Typus von Gesprächspartnern erkennen und typgerecht kommunizieren: Menschenkenntnis ist erlernbar! Sofortige Umsetzung der Erkenntnisse in Form von praktischen Übungen.

ABLAUF

Impulse des Referenten und sofortige praktische Umsetzung wechseln einander ab.

- Simulation von Gesprächen zur Neukundengewinnung im B2B-Bereich auf der Basis vorab vorzubereitender Inhalte (**siehe Firmenprofil – VII) AUFGABENSTELLUNG**)
- Übungen zu einer typgerechten Kommunikation
- Arbeiten in Kleingruppen – Möglichkeit des Austausches von Firmenerfahrungen
- Individuelle Firmenberatung (in der Kleingruppe oder unter 4 Augen)

EXTERNE FOLLOW-UP BERATUNG

Im Anschluss an das Seminar stehen jedem/r **TeilnehmerIn insgesamt drei Beratungsstunden bei dem Vortragenden als Teil der weiterführenden individuellen Beratung** zur Verfügung. Diese Leistung kann **bis zum 19. September 2019** in Anspruch genommen werden.

ORGANISATORISCHES & ANMELDUNG

Während der Veranstaltung stehen Ihnen kostenlose Parkplätze beim ICS zur Verfügung.

Seminarverpflegung ist inkludiert.

- Um eine hohe Qualität dieses Seminars sicherzustellen, ist die **Teilnehmeranzahl begrenzt**. Wenn Sie an dieser Veranstaltung teilnehmen möchten, schicken Sie bitte Ihr Firmenprofil (Vorlage verfügbar im Downloadbereich) **bis Mittwoch, 29. Mai 2019** an lisa-maria.katholnig@ic-steiermark.at. Das ICS wählt die TeilnehmerInnen sorgfältig anhand der übermittelten Firmenprofile aus.
- Eine Anmeldung ist erst mit Bestätigung durch das ICS gültig!

Sie möchten gerne an diesem Seminar teilnehmen oder benötigen noch weitere Informationen?

Dann kontaktieren Sie bitte

Lisa-Maria Katholnig, MA | ICS Internationalisierungszentrum Steiermark GmbH

E-Mail: lisa-maria.katholnig@ic-steiermark.at

T: +43 316 601 417