



Training: „Erfolgreich Verkaufen in Deutschland“

Der Erfolg polnisch-deutscher Zusammenarbeit setzt wesentlich voraus, dass sich die Beteiligten richtig verstehen. Dabei ist das Beherrschen von **Fremdsprachen** bei Weitem **nicht ausreichend**, um den **Erfolg im Verkauf** der eigenen Produkte und Dienstleistungen und die **Verständigung** mit den Deutschen zu garantieren.

Um mit den **Menschen aus anderen Kulturen** gut zusammenarbeiten zu können und denen erfolgreich eigene Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können, bedarf es vielmehr einer **Kommunikation**, die die kulturelle **Andersartigkeit** (insbesondere die Mentalitätsunterschiede, die verschiedenen Werte, Glaubenssätze und Grundannahmen, Einstellungen und Normen, Bräuche und Sitten sowie Kommunikations- und Verhaltensregeln) berücksichtigt.

Verständnis und Einfühlungsvermögen in den jeweils **unterschiedlichen kulturellen Hintergrund** des Partners sind die zentrale Grundlage für gegenseitiges Vertrauen. **Vertrauen erweckt Begeisterung**. Je besser man das Fremde kennt und um seine Vorteile Bescheid weiß, desto nachhaltiger kann diese Begeisterung zum Gelingen der gemeinsamen Projekte beitragen.

Die wichtigsten kulturellen Unterschiede, die bei Begegnungen von Menschen aus verschiedenen Kulturen relevant sind, habe ich in das Wort „**INTERKULTURELL**“ zusammengefasst.

I ndividuell – *G*ruppenorientiert
N eutral – *E*motional
T hemenorientiert – *B*eziehungsorientiert
E hrlichkeit – *H*öflichkeit
R egel – *A*usnahmen
K urzzeitorientiert – *L*angzeitorientiert
U nsicher – *S*icher
L angsam – *S*chnell
T erminiert – *S*ontan
U mwege – *A*bkürzungen
R aumdistanz – *N*ähe
E hrgeiz – *H*ilfsbereitschaft
L ust – *P*flicht
L eistung – *S*tatus

Wenn Sie über die kulturelle Unterscheide zwischen den Polen und den Deutschen bescheid wissen, sowie erfahren, wie Sie mit den Auswirkungen der Unterschiede umgehen können, werden Sie bei der Kommunikation mit den deutschen Geschäftspartnern erfolgreicher. Das Wissen ist mehr als Gold wert.

Zielgruppe:

Das „Erfolgreich Verkaufen in Deutschland“ Training ist speziell für Unternehmen entwickelt, die von ihrem Heimatland aus im Kontakt zu Deutschen stehen und denen erfolgreich Produkte und Dienstleistungen anbieten wollen. Es eignet sich auch für Personen, die vorhaben, in Deutschland berufstätig zu sein und sich auf die deutsche Mentalität und Gegebenheiten sowie erfolgreiches Verkaufen vorbereiten wollen. Außerdem richtet sich das Training an Personen, die bereits in Deutschland arbeiten und einen tieferen Einblick in die deutschen Besonderheiten und deren Hintergründe gewinnen wollen, um dank dessen ihren Erfolg im Berufs- und Privatleben in zu steigern.

Seminarziele:

- die Zusammenarbeit mit Kontaktpersonen aus Deutschland positiv und effizient gestalten
- Erfolgreiche Kontaktaufnahme und Beziehungspflege mit Kollegen, Lieferanten, Kunden, Partnern aus Deutschland
- Vermittlung länderspezifischer Besonderheiten in der Kommunikation per Telefon, Email, Brief sowie über die eigene Homepage
- Wichtiges länderspezifisches Know-how und wichtige Business-Gepflogenheiten beherrschen
- Frühzeitiges Erkennen von interkulturellen Konfliktfeldern und Entwicklung von relevanten Handlungsstrategien
- Erkennen kultureller Einflussfaktoren auf die Entscheidungsprozesse in Deutschland
- Die eigene Glaubwürdigkeit bei den deutschen Geschäftspartnern steigern
- Probleme gezielt ansprechen und lösen und die Sprache des Nutzens anwenden
- Erfolgreich verhandeln und Einwände managen können
- Erfolgreiches Netzwerken und Beziehungen pflegen
- Auseinandersetzung mit kulturell bedingten Unterschieden

Inhalte des „Erfolgreich Verkaufen in Deutschland“ Trainings (Auswahl)

Einführung

- Wahrnehmung und Interpretation
- Selbstreflexion
- Stereotypen
- Selbst-und Fremdwahrnehmung
- Kultur als mentale Programmierung
- Ähnlichkeitsfalle
- Kulturschock
- Interkulturelle Kompetenz

Deutschland: Kultur und Mentalität

- Normen, Einstellungen, Überzeugungen
- Regel und Sachorientierung
- Direktheit und Wahrhaftigkeit
- Trennung der Bereiche: beruflich – privat, rational – emotional, Rolle – Person, formell – informell
- Die deutsche Gemütlichkeit und Freizeit
- Tagesrhythmus
- Verlässlichkeit und Selbstständigkeit
- Zeitplanung

Kommunikation

- Direkte vs. Indirekte Kommunikation
- Formelle vs. Informelle Kommunikation
- Konflikte lösen und vorbeugen
- Feedback geben und nehmen
- Nonverbale Kommunikation
- Telefon, Email oder Brief?
- Internetauftritt

Erfolgreich Verkaufen

- Die eigene Glaubwürdigkeit steigern
- Probleme gezielt nennen und lösen
- Die Bedürfnisse erfragen
- Erfolgreich präsentieren
- Einwände gekonnt managen
- Verkaufsgespräch erfolgreich abschließen
- Beziehungen und soziale Netzwerke pflegen
- Erfolgskonditionierung

Arbeiten mit den Deutschen

- Geschäftsetikette
- Bürokratie
- Umgang mit deutschen Geschäftspartnern
- Vorgesetzter-Mitarbeiter-Beziehung
- Trennung der Berufswelt und Privatsphäre
- Der Umgang mit der Zeit
- Projektmanagement

Maßgeschneiderte Inhalte durch Bedarfsanalyse

Methoden:

- Übungen
- Simulationen
- Gruppenarbeit
- *Critical incidents*
- Analyse von Fallbeispielen
- Diskussionen im Plenum
- Kurzvortrag
- Erfahrungsaustausch

Ihre Trainerin:

Anna Lassonczyk (zertifizierte interkulturelle Trainerin, Diplom Kulturwirtin) lebt seit 2003 in Deutschland und seit 2005 trainiert, coacht und berät sie Unternehmen, Organisationen sowie Privatpersonen in interkulturelle Angelegenheiten.

Als gebürtige Polin hat sie den Akkulturationsprozess, den Kulturschock, und das Einleben und Arbeiten in Deutschland selbst erfahren können.

Organisatorisches:

- Sprache: Polnisch, Deutsch oder Englisch
- Teilnehmerzahl: beliebig, nach Absprache
- Trainingsdauer: 1 bis 2 Tage
- Termin: nach Vereinbarung