

Anmeldung

„Präsentieren & Verkaufen auf“ am 17.+18. März 2010

Das Teilnahmeentgelt für das Seminar beträgt 390,00 € und ist nach Rechnungslegung fällig. Die Rechnung gilt gleichzeitig als Teilnahmebestätigung. Bei einem Rücktritt von der Anmeldung, die schriftlich / per Fax bis spätestens eine Woche vor dem Veranstaltungstermin erfolgt, wird ein Bearbeitungsentgelt in Höhe von 25,00 € erhoben. Bei einem späteren Rücktritt bzw. Nichterscheinen ist das gesamte Teilnahmeentgelt zu entrichten.

Name, Vorname

Weitere Teilnehmer

Firmenanschrift

Straße

Ort

Tel./Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

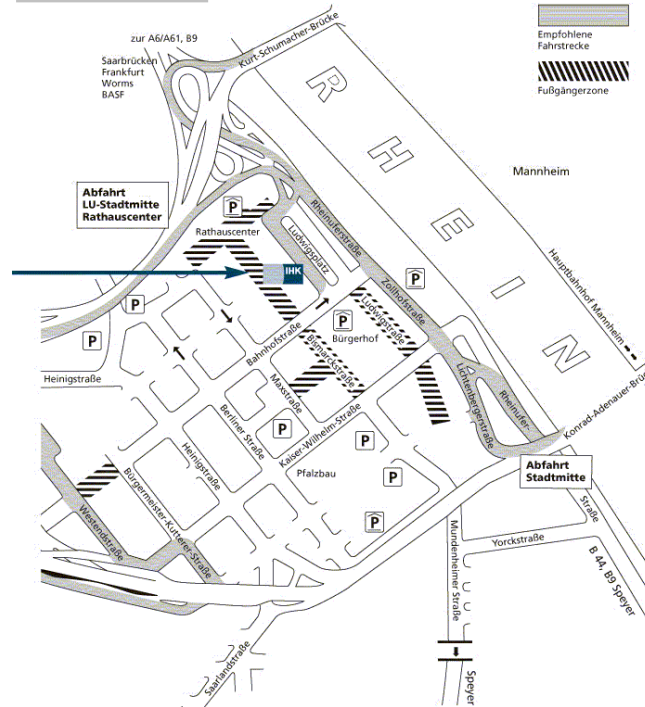
Anmeldung:

Petra Trump | IHK Pfalz

Tel. 0621 5904-1901 | Fax 0621 5904-1904

E-Mail: petra.trump@pfalz.ihk24.de

Anfahrt zur IHK Pfalz



Veranstaltungsort

IHK Pfalz
Ludwigsplatz 2-4
67059 Ludwigshafen
Haus II, Sitzungssaal 112, 1. OG

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln

Ab Mannheim HBF mit der Straßenbahnlinie 4 Richtung Bad Dürkheim, 5 Min. bis Haltestelle „Berliner Platz“. Von dort 8 Min. zu Fuß.

Übernachtungsmöglichkeit

Europa Hotel
Ludwigsplatz 5
67059 Ludwigshafen
Tel. 0621 59870

Teilnahmeentgelt: 390,00 € Zwei-Tages-Seminar

inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung

Die Kosten für das gemeinsame Abendessen tragen die Teilnehmer selbst.

Teilnehmeranzahl: max. 12 Personen

Anmeldeschluss: 10. März 2010

Präsentieren & Verkaufen für den lateinamerikanischen Markt - auf spanisch



Seminar / Training

17. + 18. März | Ludwigshafen



Überzeugend präsentieren auf Spanisch!

Verleihen Sie Ihren Präsentationen auf Spanisch einen professionellen Schliff! Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Nachrichten optimal zu vermitteln. Lernen Sie, wie Sie bei Präsentationen Ihr spanisch-sprachiges Publikum wirksam erreichen und den persönlichen Kontakt aufbauen. Üben Sie, souverän mit Fragen und Einwänden umzugehen. Lernen Sie ebenso die wichtigsten Redewendungen für Präsentationen, Meetings und Verhandlungen. Finden Sie den richtigen Ton von der ersten Begrüßung bis zur Verabschiedung.

Praxisorientiertes Seminar

Die Teilnehmer erhalten praktische interkulturelle Tools, um authentisch und kompetent aufzutreten und überzeugend zu wirken zum Beispiel bei Business-Präsentationen, Verkaufsgesprächen, Meetings und Verhandlungen. Mit Übungen, Rollenspielen und Video-Feedback wird das Gelernte praktisch vermittelt und gefestigt.

Sprachkenntnisse

Mittleres Sprachniveau (B1) oder höher; selbstständige Satzbildung sollte vorhanden sein. Wenn Sie sich beim freien Sprechen mit Muttersprachlern noch nicht sicher sind, ist das kein Hinderungsgrund! Dies werden wir intensiv üben. Interessenten können vorab einen Einstufungstest anfordern.

Um ein intensives Arbeiten zu ermöglichen, ist die Teilnahme auf zwölf Personen begrenzt.

Spezial

Bringen Sie Ihre Kurzpräsentation auf Spanisch mit (Power Point, 5-10 Min.) und üben Sie gemeinsam mit uns!

Besuchen Sie auch unsere Internetseiten zu Lateinamerika mit zahlreichen praktischen Tipps und Tricks:



www.pfalz.ihk24.de/lateinamerika

Veranstalter

Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern
Rheinland-Pfalz/Saarland,
vertreten durch die IHK Pfalz, Ludwigshafen

mit freundlicher Unterstützung der



GERMANY
TRADE & INVEST

Programm – 17. März 2010

09:30 Uhr **¡Bienvenidos! – Herzlich Willkommen**
Kim Gronemeier
Lateinamerika-Referentin, IHK Pfalz, Ludwigshafen

09:40 Uhr – 12:30 Uhr

Comunicando y haciendo negocios con los latinos
Interaktive Vorstellungsrunde – Bei der Begrüßung den richtigen Ton finden
Besonderheiten der Kommunikation und Geschäfte mit Lateinamerikanern.

**Der erste Eindruck zählt –
Wie gewinne ich die Sympathie meiner Kundschaft?**
Höflich, verbindlich, freundschaftlich:
typische Formulierungen und Icebreaker

Rollen-Spiel und Feedback

12:30 Uhr Lateinamerikanischer Imbiss

13:30 Uhr – 16:30 Uhr

Presentando argumentos de venta con estructura
Verkaufspräsentationen aufbauen mit System
und gezielt an die Zielgruppe richten

Rollen-Spiel und Feedback

Idioma corporal y competencia intercultural
Mit Körpersprache begeistern & interkulturell gerecht präsentieren

16:30 Uhr **¡Hasta luego!**
Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Tages und Ausblick

17:00 Uhr **Einzelgespräche**

Gemeinsames Abendessen

18:30 Uhr Get-Together bei lateinamerikanischen
Speisen und Getränken
„Hemingway's" – Cocktail Lounge, Bistro, Café
Bahnhofstrasse 15, 67059 Ludwigshafen

Programm – 18. März 2010

9:00 Uhr – 12:30 Uhr

Argumentos Convincentes
Die Botschaft überzeugend vermitteln

Rollen-Spiel und Feedback

Emociones e imágenes vs. precios y condiciones
Bildersprache und Persönlichkeit vs. Konditionen und Preise – die Balance zwischen „Soft-facts" & „Hard-facts finden"

12:30 Uhr Lateinamerikanischer Imbiss

13:30 Uhr – 16:00 Uhr

Cerrando la presentación llegando a un acuerdo y fijando metas
Den richtigen Abschluss finden und Follow-up Strategien entwickeln

Rollen-Spiel und Feedback

16:00 Uhr **¡Hasta luego!**
Zusammenfassung der Ergebnisse

16:30 Uhr **Ende der Veranstaltung**

Referent

Gerardo Müller Albán, M.A.

ist Deutsch-Ecuadorianer und Kulturanthropologe mit Marketing-Hintergrund. 2003 gründete er die Firma INBEL Intercultural Business Euro Latin. Als Berater & Trainer für Fach- und Führungskräfte unterstützt er insbesondere kleine und mittlere Unternehmen bei ihrem Markteinstieg und bei interkulturellen Verhandlungen im lateinamerikanischen Wirtschaftsraum.

Weitere Informationen:

Kim Gronemeier | IHK Pfalz
Tel. 0621 5904-1930 | Fax 0621 5904-1904
E-Mail: kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de