

## Anmeldung

Für das Seminar „Präsentieren und Verkaufen für den brasilianischen Markt“ am 6. + 7. Juli 2011 melde ich mich verbindlich an.

Das Teilnahmeentgelt für das Seminar beträgt 390,00 € und ist nach Rechnungsstellung 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

Unternehmen

Straße

Ort

Tel./Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

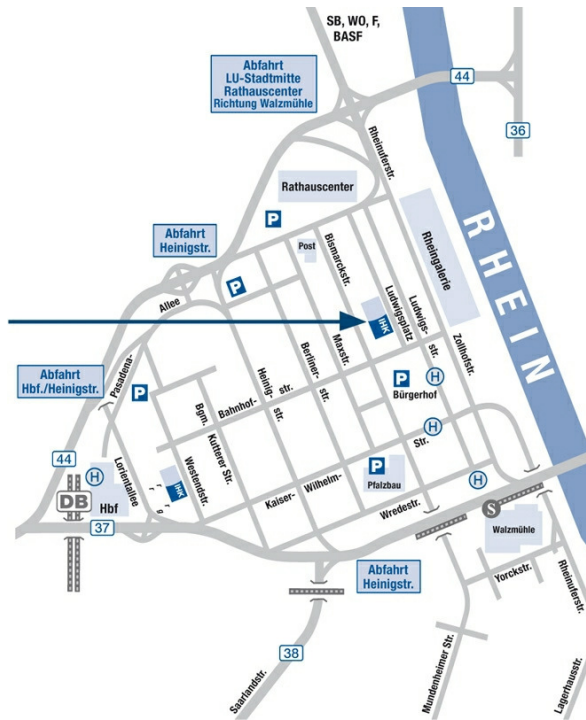
**Bitte per Post / E-Mail / Fax senden an:**

Petra Trump | IHK Pfalz

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

E-Mail: [petra.trump@pfalz.ihk24.de](mailto: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 €

für das zweitägige Seminar inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung  
Die Kosten für das gemeinsame Abendessen tragen die Teilnehmer selbst.

**Teilnehmerzahl: max. 14 Personen**

**Anmeldeschluss: 30. Juni 2011**

## Präsentieren und Verkaufen für den brasilianischen Markt – auf Portugiesisch –



### Seminar / Training

6. + 7. Juli 2011 | Ludwigshafen



## Präsentieren und Verkaufen für den brasilianischen Markt

In unserem Seminar lernen Sie, Ihr Produkt, Ihre Idee oder Ihre Dienstleistung vor brasilianischen Kunden oder Partnern interkulturell einfühlsam zu präsentieren und überzeugend zu verkaufen. In Rollenspielen mit Video-Feedback verfeinern Sie Ihre Präsentationstechniken auf Portugiesisch und passen sie an die Erfordernisse der brasilianischen Geschäftswelt an.

Nutzen Sie die erlernten Methoden und den neu gewonnenen professionellen Schliff, um Ihre brasilianischen Zuhörer von der Qualität und Leistungsbereitschaft Ihres Unternehmens zu überzeugen. Begeistern Sie mit Professionalität und interkulturellem Gespür Ihre potenziellen Partner in Brasilien und erhöhen Sie so Ihre Chancen auf einen Geschäftsabschluss.

### Sprachkenntnisse

Mittleres Sprachniveau und selbstständige Satzbildung sollten vorhanden sein. Wenn Sie sich beim freien Sprechen mit Muttersprachlern noch nicht ganz sicher sind, ist das kein Hinderungsgrund! Dies werden wir intensiv üben. Interessenten können vorab Unterlagen für eine Selbsteinstufung anfordern (per Mail an: [frank.panizza@pfalz.ihk24.de](mailto:frank.panizza@pfalz.ihk24.de)).

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

### Angebot für Sie

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

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

[www.pfalz.ihk24.de/lateinamerika](http://www.pfalz.ihk24.de/lateinamerika)

### Veranstalter

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

## Programm – Mittwoch, 6. Juli 2011

- 9:30 Uhr **Bem vindos! – Herzlich Willkommen**  
Frank Panizza  
Leiter Kompetenzzentrum Lateinamerika, IHK Pfalz,  
Ludwigshafen
- 9:40 Uhr **Comunicando e negociando com brasileiros**  
Interaktive Vorstellungsrunde – Bei der Begrüßung den richtigen Ton finden  
Besonderheiten der Kommunikation und Geschäfte mit Brasilianern
- Der erste Eindruck zählt –  
Wie gewinne ich die Sympathie meiner Kundschaft?**  
Höflich, verbindlich, freundschaftlich:  
typische Formulierungen für einen gelungenen Einstieg
- Rollenspiel und Feedback
- 12:30 Uhr Imbiss
- 13:30 Uhr **Apresentando argumentos de venda com estrutura**  
Verkaufspräsentationen aufbauen mit System  
und gezielt an die Zielgruppe richten
- Rollenspiel und Feedback
- Linguagem corporal e alguns aspectos interculturais**  
Mit Körpersprache begeistern und interkulturell  
angepasst präsentieren
- 16:30 Uhr **Até logo!**  
Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Tages und  
Ausblick
- 17:00 Uhr **Möglichkeit zu Einzelgesprächen**

## Gemeinsames Abendessen

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

## Programm – Donnerstag, 7. Juli 2011

- 9:00 Uhr **Argumentos convincentes**  
Die Botschaft überzeugend vermitteln
- Rollenspiel und Feedback
- Emoções e imagens vs preços e condições**  
Persönlichkeit und Bildersprache vs. Konditionen und  
Preise – die Balance zwischen „soft-facts" und „hard-  
facts" finden
- 12:30 Uhr Imbiss
- 13:30 Uhr **Encerrar a apresentação, chegar a um acordo  
e fixar metas**  
Den richtigen Abschluss finden und Follow-up-  
Strategien entwickeln
- Rollenspiel und Feedback
- 16:00 Uhr **Até logo!**  
Zusammenfassung der Ergebnisse
- 16:30 Uhr **Ende der Veranstaltung**

## Referentin

**Cristina Ramalho**, Trainerin von INBEL, ist Brasilianerin, 43 Jahre alt und hat in Fortaleza Romanische Philologie und Germanistik studiert. 1992 kam sie als Lektorin an die Universität Köln. Die erfahrene Trainerin und Expertin bietet Seminare und Coaching für interkulturelle Kommunikation mit Schwerpunkt in der deutsch-brasilianischen Zusammenarbeit an.

**Seminar in Kooperation mit INBEL:** INBEL mit Sitz in Karlsruhe ist ein Netzwerk erfahrener, bi-nationaler Trainer und Berater und unterstützt mittelständische Unternehmen bei Markteinstieg und Business-Development in Spanien, Brasilien und Lateinamerika. Zu den Leistungen gehören Interkulturelle Trainings, Internationales Projektmanagement, Verhandlungs- und Vertriebstrainings.

### Weitere Informationen:

Frank Panizza | IHK Pfalz  
Tel. 0621 5904-1930 | Fax 0621 5904-1904  
E-Mail: [frank.panizza@pfalz.ihk24.de](mailto:frank.panizza@pfalz.ihk24.de)