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

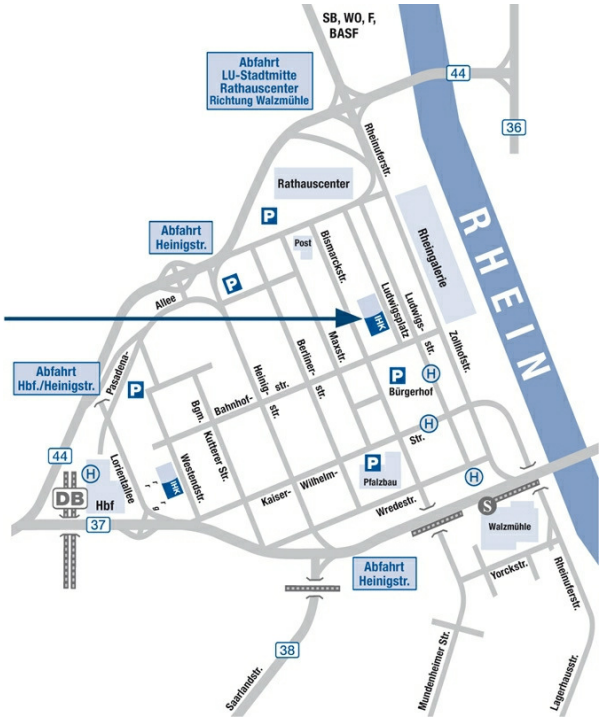
E-Mail

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

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

IHK Pfalz
Kompetenzzentrum Lateinamerika

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).

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

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