

Tagesseminar

Managing Diversity als Element der Vertriebsstrategie

„**Unterschiede sind die Regel und nicht die Ausnahme.**“

Auf **weltweiten Märkten**, bei internationalen Joint Ventures und Fusionen treffen verschiedene Arbeitsweisen, Technologien, **Kundenerwartungen** und Organisationsformen aufeinander.

Um in dieser Wirtschaftslandschaft **erfolgreich** zu bleiben und Wettbewerbsvorteile zu erringen, ist es erforderlich, sich mit der **bestehenden Diversität** auseinanderzusetzen und notwendig **Nutzen** aus ihr zu ziehen.

Hierzu sind eventuell Organisationsformen anzupassen, das Führungsverhalten entsprechend zu verändern und die Mitarbeiter frühzeitig zu qualifizieren

Zielsetzung:

Nutzen Sie die Vielfalt innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens bei der Erschließung neuer Märkte. Richten Sie Ihr Unternehmen **pro-aktiv** auf die **Anforderungen der Zukunft** aus.

Zielgruppe:

Führungskräfte, Vertriebsverantwortliche und Mitarbeiter/-innen mit internationalem Vertrieb.

Methoden:

Vortrag und Präsentation, Diskussionen und Übungen – **praktisch** und **sofort** umsetzbar.

Investition: 299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer/-in

Darin enthalten sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

Inhalt:

- **Die Ressourcen im eigenen Unternehmen**
In Unternehmen finden wir eine große Vielfalt unter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Diese gilt es zu erkennen und die Vorteile für den Umgang mit internationalen Geschäfts-partnern zu nutzen.
- **Andere Länder – andere Sitten**
Es gibt Spielregeln in den Kunden-Lieferanten-Beziehungen. Einige sind überall gleich, andere unterscheiden sich deutlich. Wer die Unterschiede kennt, kann mit einem angemessenen Verhalten eine Brücke zu neuen Kunden bauen.
- **Auf zu neuen Ufern...**
Qualifizieren Sie Ihre MitarbeiterInnen im Innen- und Außendienst für die neuen Zielmärkte. Machen Sie sie zur Visitenkarte und zu Botschaftern Ihres Unternehmens. Zeigen Sie Ihren internationalen Partnern, dass Sie professionell und erfolgreich auf den Märkten dieser Welt agieren.
- **Mehrwert durch Diversity in Marketing, Vertrieb und Dienstleistung**
Die Fragen nach den Kaufmotiven sind die Wichtigsten und können unterschiedlicher nicht beantwortet werden. Nach ihnen richten sich jedoch alle Aktivitäten am Markt aus. Bleiben diese Zusammenhänge unberücksichtigt, so entstehen oft Zusatzkosten im Unternehmen.

Termine:

Die nächsten Seminartermine finden Sie unter der Rubrik „**Aktuell**“.
Noch Fragen? Rufen Sie uns einfach an, wir beantworten sie gerne.