

Wie Sie internationale Besucher kultiviert und intelligent für sich gewinnen

Etikette auf internationalen Messen

Die stille Kraft – Etikette

Das kommt an: authentisch und sensibel überzeugen

Asiaten sind anders – Europäer auch

So kommen Sie in Kontakt: das perfekte Opening

Small Talk

Gekonnt plaudern auf internationalem Parkett

Etikette auf Stand-Partys

Mit Stil schlemmen: Appetit auf internationale Trends

Tipps und Tricks für internationale Messen

Von A wie Augenkontakt über K wie Küsschen zur Begrüßung bis Z wie Zählen mit den Fingern

Interkulturelle Missverständnisse

Richtiger Umgang mit Missverständnissen und: werden Konflikte und Reklamationen überall gleich bewertet?

Frankfurt am Main/Messegelände:

05. August 2009

19. November 2009

Ihr internationaler Messeauftritt: So beeindrucken Sie Messebesucher aus fremden Kulturen

Im Kontakt mit Geschäftspartnern aus deutschsprachigen Ländern verhalten Sie sich professionell und überzeugend. Wie sicher fühlen Sie sich im Umgang mit internationalen Messebesuchern? Wie gut können Sie die verbalen und insbesondere die nonverbalen „versteckten“ Signale Ihrer Gesprächspartner einordnen und werten?

Ausschlaggebend für den Erfolg bei Messen sind nicht nur Produktkenntnisse und technisches Know how. Entscheidend für erfolgreiche Abschlüsse sind vielmehr Persönlichkeit, Respekt, gute Umgangsformen und die Fähigkeit, einwandfrei zu kommunizieren. Insbesondere im Kontakt mit Geschäftspartnern anderer Kulturen trägt korrektes und wertschätzendes Verhalten ganz erheblich dazu bei, eine vertrauensvolle Basis für eine konstruktive Zusammenarbeit zu schaffen.

Besondere Bedeutung kommt dem souveränen Verhalten, z. B. auf der Standparty oder auch bei dem abendlichen Geschäftsessen mit Ihren internationalen Gästen zu. Hier warten peinliche Stolperfallen, die sich vermeiden lassen. In diesem Seminar erfahren Sie die Gesetzmäßigkeiten der Etikette im internationalen Umfeld. Sie üben, wie Sie im Umgang mit Partnern aus anderen Kulturkreisen stilvoll und sicher auftreten und überzeugend kommunizieren. Sie lernen auch die typischen Stolpersteine und Fallstricke bei Begegnungen unterschiedlicher Kulturen kennen und vermeiden.

Friederike von der Marwitz gibt Ihnen wertvolle Tipps für Ihr korrektes und stilvolles Verhalten zum Umgang mit internationalen Gästen und Partnern – mit dem Ziel, einen positiven Eindruck bei Ihren Messebesuchern zu hinterlassen.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- Sie erfahren noch mehr Stil und Klasse im internationalen Kundenkontakt
- Sie treten souveräner auf und verhalten sich fremden Kulturen zugewandter
- Sie perfektionieren Ihr kommunikatives Verhalten und Ihre Ausdrucksweise
- Sie beweisen Wertschätzung gegenüber Ihren Kunden und Geschäftspartnern auf internationalen Messen
- Sie erfahren, wie Sie auch mit Häppchen und Champagner eine gute Figur machen

Ihre Expertin



Friederike von der Marwitz hat sich darauf spezialisiert, die Regeln sicheren Auftretens und Umgangs auf dem nationalen und internationalen Parkett aufzuzeigen. Sie macht Sie fit für Ihre Ziele im internationalen Geschäft, sei es in Seminaren, Einzelberatungen oder Vorträgen in deutscher, englischer und spanischer Sprache.

Frau von der Marwitz ist in Südamerika geboren und mit internationalen Umgangsformen aufgewachsen. Nach ihrem Studium der Sprachwissenschaften war sie in namhaften international aktiven Unternehmen und für diplomatische Vertretungen tätig. Sie betreut internationale Staatsgäste und Kunden sowohl beruflich als auch privat.

Bei ihren zahlreichen Auslandsaufenthalten in Südamerika und in Großbritannien konnte sie umfassende Kenntnisse der unterschiedlichen Kulturen erwerben. Diese lässt sie in ihren Seminaren praxisnah und lebendig einfließen.

Frau von der Marwitz ist Lehrbeauftragte der Berufsakademie Ravensburg, Grundig-Akademie, der Fachakademie Schloss Mondsee, Österreich.

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aller Bereiche des Export-Managements; sowie an Standpersonal mit internationalen Kontakten.

Seminarzeiten

Seminarbeginn	9.00 Uhr
Kaffee- und Teepause	11.30 bis 12.00 Uhr
Gemeinsames Mittagessen	13.30 bis 14.30 Uhr
Kaffee- und Teepause	16.00 bis 16.30 Uhr
Seminarende	ca. 17.30 Uhr

Seminarablauf

Sicher und souverän: Mit Etikette überzeugen

Business-Knigge auf dem internationalen Messestand

- Etikette-Regeln, mit denen Sie überall bestehen
- So kommt Ihr Auftritt an: Von Dresscode und Styling
- Was Ihre Körpersprache verrät

So wird Ihr Besucher zum König

- Wie Sie sich als Gastgeber/-in perfekt präsentieren
- Glänzen Sie mit dem gewissen Etwas „mehr“
- So „parken“ Sie Ihre internationalen Besucher
- Geschenke – was Sie bei wem vermeiden sollten

Das sollten Sie beherrschen: Regeln der internationalen Kommunikation

- Vom Blickkontakt zur ersten Ansprache: Begrüßungsrituale international
- Weichen stellen und Sympathien gewinnen: die Kunst des Small Talk
- Vertrauen schaffen – Missverständnisse ausräumen
- Wie Sie Ihre Gäste kompetent vorstellen
- In vielen Kulturen von größter Bedeutung: Hierarchien und Titel
- Überzeugend im Kundengespräch: mit der richtigen Strategie punkten
- Kulturell geprägt: verbale und nonverbale Kommunikation

Genussvoll aber korrekt: Schlemmen LIVE beim gemeinsamen Stehempfang

Der rote Faden: Wie Sinn und Zweck des Empfangs Ihre Planung bestimmt

- Die Stand-Party: Häppchen, Sushi und Co.
- Vom Umgang mit Gläsern, Besteck und Servietten
- Die souveräne Gastgeberin: Schlemmen und Talken

Business mit „anderen Welten“

- Zeit – ein relativer Begriff
- Entscheidungsprozesse interkulturell
- „Miss“-Verständnisse, die sich vermeiden lassen
- Vom Umgang mit Respekt und Bescheidenheit

Achtung: Stolperfallen

- Angemessen parieren bei Meinungsverschiedenheiten und Missverständnissen
- Konfliktfallen erkennen und Konflikte vermeiden
- Wie Sie Gesprächspausen deuten und wie Sie sie vermeiden

So wird aus dem Messestand eine internationale Bühne

- Das dürfen Sie von Ihren Mitarbeitern erwarten – gut vorbereitet auf den Messestand
- Was Ihr Stand über Ihr Unternehmen verrät
- Vom Umgang mit Handy, Notebook & Co.
- So wird aus Ihren Standmitarbeitern ein schlagkräftiges Dream-Team

Der Veranstalter

Die Akademie Messe Frankfurt steht für hochwertige Seminare, Lehrgänge und Workshops rund um das Thema Messen und Events. Messe- und praxiserfahrene Referenten garantieren einen nachhaltigen Lernerfolg und direkt umsetzbare Kenntnisse.

akademie

Akademie Messe Frankfurt
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt am Main
www.akademie.messefrankfurt.com

Die Konditionen

Die Seminargebühr für diese eintägige Veranstaltung beträgt 590,- € zzgl. 19 % MwSt.
In der Seminargebühr sind folgende Leistungen enthalten:

- Umfangreiche Teilnehmer-Unterlagen
- Verpflegung (2 Kaffee-Pausen, Lunch-Buffer)
- ServicePlus: Für den Zeitraum eines Jahres nach Seminarbesuch stehen wir Ihnen bei Fragen über unsere E-Mail-Hotline zur Verfügung.

Ihre Anmeldung

Bitte melden Sie sich schriftlich mit dem Anmeldebogen per Fax oder E-Mail an. Diese Buchung ist verbindlich. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie umgehend. Im Übrigen gelten unsere AGB. Diese finden Sie auf unserer Website www.akademie.messefrankfurt.com. Auf Wunsch senden wir sie Ihnen gerne zu. Gerichtsstand ist Frankfurt am Main.

Rücktritt

Bei einer schriftlichen Stornierung der Anmeldung bis zu drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Danach, bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers, berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des Teilnehmers möglich.

Ihre Ansprechpartnerin



Haben Sie noch Fragen zu dieser Veranstaltung? Ich helfe Ihnen gerne weiter. Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail:

Nadine Golgath
Tel. 0 69 75 75-51 65
nadine.golgath@messefrankfurt.com

Fax-Antwort an 0 69 75 75-57 27

An dem eintägigen Seminar
„Etikette auf internationalen Messen“

am 05. August 2009^{/735}

am 19. November 2009^{/736}

nehme/n ich/wir teil.

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

Firmenname

Straße/Postfach

Postleitzahl/Ort

Telefon

Fax*

E-Mail*

Datum/Unterschrift

Mitarbeiter bis 100 100–200 200–500 500–1.000

Leitmesse

Ich interessiere mich für Inhouse-Schulungen.
Bitte rufen Sie mich an.

*) Mit Nennung meiner E-Mailadresse und Fax-Nummer erkläre ich mich einverstanden, über diese Medien Informationen der Akademie Messe Frankfurt zu erhalten.

Wo dieses Seminar stattfindet

Frankfurt am Main, Veranstaltungsort: Messegelände

Hotelnachweise sowie einen Routenplaner für die Veranstaltung in Frankfurt am Main finden Sie unter www.messefrankfurt.com/corporate/de/reisecenter.html.