

## **Seminar: Verkauf im interkulturellen Umfeld**

### **1. Ausgangslage: Die Fähigkeit zum Gespräch im interkulturellen Umfeld**

Nirgends wird wie im Verkauf unmittelbar über Erfolg oder Misserfolg einer geplanten Zusammenarbeit entschieden. Im Verkauf zeigt es sich, ob persönliche und unternehmerische Beziehungen über interkulturelle Schranken hinweg echt gelebt und gefestigt werden können. Es wird sichtbar, ob unterschiedliche Standpunkte als solche erkannt und im Dialog zu neuen Lösungen geführt werden.

### **2. Teilnehmer: Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihre Fähigkeiten im interkulturellen Dialog weiterentwickeln möchten**

### **3. Zielsetzung: Jede Teilnehmerin / jeder Teilnehmer**

- lernt auch unter schwierigen Wettbewerbsbedingungen Dialoge mit Gesprächspartnern verschiedenster Kulturen zielgerichtet zu führen.
- erkennt die Möglichkeiten, Potentiale in der Zusammenarbeit mit Kunden im interkulturellen Umfeld auszuschöpfen.

### **4. Aus dem Inhalt**

- Möglichkeiten und Chancen des persönlichen Kontaktes im interkulturellen Umfeld.
- Bedürfnisse, Wertvorstellungen, Gedanken, Gefühle und Kulturelemente als Grundlage menschlichen Verhaltens.
- Gesprächsführung und Umgang mit schwierigen Situationen im interkulturellen Umfeld.



## 5. Referenten

- Thomas Baumer  
CICB Center of Intercultural Competence, Kloten

Gründer und Leiter des "CICB Center of Intercultural Competence". Referent an der ETH Zürich sowie weiteren Hochschulen und Fachhochschulen. Direktor der A+O Career Group (Assessment, Outplacement, Coaching, International Assignment). Zuvor Geschäftsleitungsmitglied Swissair Training Center. Autor des "Handbuch Interkulturelle Kompetenz" (2 Bände; Orell Füssli Verlag, Zürich). Besuchte auf geschäftlichen und privaten Reisen bisher über 80 Länder.

- Dr. Jörg T. Sorg  
perSens AG, St. Gallen

Studien an der ETH Zürich, langjähriger Coach und Trainer im Bereich Marketing und Verkauf bei der perSens AG St. Gallen. Fundierte Erfahrungen, wenn es darum geht, sich in gesättigten Märkten zu profilieren. Zuvor Partner einer venture capital finanzierten Unternehmung in den USA, erster CEO des WWF Schweiz.