

## **Seminar: Vertriebsausrichtung im interkulturellen Umfeld**

### **1. Ausgangslage: Neue Aufgaben verlangen nach neuen Fähigkeiten und Strukturen**

Ein grosser Teil von Unternehmungen steht vor der Aufgabe, ihre Verkaufsorganisation neu auszurichten. Die Unsicherheit bezüglich der Wirksamkeit des Vertriebsinstrumentariums, wenn es darum geht, die Absatzpotentiale in anderen Ländern besser auszuschöpfen, wächst. Neue Aufgaben, veränderte Vorgehensweisen im interkulturellen Umfeld, neue Anforderungen, neue Qualifikationen und Entlöhnungssysteme sind gefordert.

### **2. Teilnehmer: Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb, die die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb im interkulturellen Wettbewerb verbessern möchten**

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

- erkennt die Möglichkeiten und Chancen des Vertriebs im interkulturellen Umfeld.
- erhält Ansatzpunkte und Lösungsansätze zum Umbau der eigenen Vertriebsorganisation.

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

- Erarbeitung von Erkenntnissen über kulturelle Grundlagen sowie über Denk- und Verhaltensweisen von Menschen anderer Nationalitäten und Kulturen als Basis für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit.
- Rahmenbedingungen und erfolgreiche Vertriebsarbeit im interkulturellen Umfeld.
- Ansatzpunkte, Vorgehensweisen und Organisationsprinzipien für den Vertrieb.



## 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.