

**In één dag tijd leert u beter te anticiperen op de Duitse manier van zakendoen en beschikt u over direct toepasbare kennis om de verkoopresultaten te verbeteren.**

### Doelstelling

Deze intensieve ééndaagse Masterclass is ontwikkeld voor ondernemers en commercieel verantwoordelijke managers binnen de internationaliserende organisatie. Deze Masterclass is bijzonder geschikt voor ondernemingen, die op het punt staan om de Duitse markt te betreden of bestaande exportactiviteiten te herzien. Daarbij zal in alle gevallen een strategische keuze gemaakt moeten worden, die rekening houdt met verschillen in het commercieel proces, zakelijke communicatie en besluitvorming in Duitsland.

De deelnemer zal door informatie en interactie een beter beeld krijgen van het verkoopproces in Duitsland, verwachtingen van Duitse klanten en organisatorische voorwaarden voor een duurzaam succesvolle marktontsluiting. Doelstelling is niet alleen om de verschillen in het commercieel proces te laten zien, maar juist om uit te leggen waarom sommige zaken anders verlopen dan in Nederland.

**Deel 1: Inleiding** en persoonlijke introductie van de deelnemers

**Deel 2: Duitsland in revisie:** geschiedenis, economie en land in vogelvlucht

**Deel 3: Duitsland veroveren:** marktbenadering en aansluiting op de eigen organisatie

**Deel 4: Duitse bedrijfs- en zakencultuur** onder de loep

**Deel 5: Marketing- en verkoopstrategie:** de weg naar commercieel succes

Het programma begint om 9.30 uur en duurt tot 17.00 uur.

### Aanmelding

De workshop wordt gehouden in “Het Hoogeland” aan de Museumlaan 2 te Utrecht met een kleine groep van maximaal 6 deelnemers. De kosten voor een gehele cursusdag, inclusief lunch, bedragen € 795,00 excl. BTW en kunnen worden gesubsidieerd door het EVD-programma “Prepare2start” (voormalig PSB). U kunt zich aanmelden door een e-mail te sturen aan [sr@gatewaytoGermany.info](mailto:sr@gatewaytoGermany.info).

### Organisatie

*Gateway to Germany* is een op Duitsland gespecialiseerde exportadviesorganisatie met vestigingen in Utrecht en München. Doelgroep zijn vooral Nederlandse MKB-bedrijven, die commerciële activiteiten op de Duitse markt willen gaan opzetten of uitbreiden. Advisering op het gebied van exportstrategie, het zoeken naar agenten en het aanwerven van Duits personeel behoren tot de kerncompetenties van *Gateway to Germany*.

### Annuleringsvoorwaarden

Kosteloos annuleren is mogelijk tot 2 weken vóór de activiteit en kan alleen schriftelijk geschieden. Voor elke annulering na deze datum wordt 100% van de deelnamekosten in rekening gebracht.