

**SOLLA** 

**KOMMUNIKATIONSARCHITEKTEN**

## Interkulturelle Kompetenz für Ihren Geschäftserfolg mit Zuwanderern Inhouse-Präsenz-Seminar

---

**DAUER** Empfehlenswert sind zwei Tage.  
Besonders bewährt haben sich abteilungsübergreifende, heterogene Gruppen, um nach theoretischen Inputs und Beispielen der Vortragenden einen Austausch der Best Practice innerhalb des Unternehmens zu initiieren und Offenheit, Verständnis und nach dem Seminar konkrete Ergebnisse zu erreichen.

**SEMINARKOSTEN** Auf Anfrage

**ANMELDUNG** Gabriele Strodl-Sollak, MA, +43/664 4342864, office@sollak.at

# Interkulturelle Kompetenz für Ihren Geschäftserfolg mit Zuwanderern Inhouse-Präsenz-Seminar



Das grundsätzliche Verstehen von unterschiedlichen Kulturen beginnt beim Verstehen der eigenen kulturellen Prägungen und Konventionen. Durch Kultur-Verständnis-Übungen am ersten Seminartag ist die Wirkung im Umgang mit migrantischen Kunden nachhaltig. Der zweite Tag stellt den Teilnehmenden konkrete Werkzeuge zum zielgerichteten Beraten und Verkaufen und zur Neukundengewinnung von MigrantInnen vor. Verkaufen ist nicht Verkaufen: Wie treffe ich am PoS, während der Beratung oder am Telefon den richtigen Ton? Das erlernte Wissen wird auf die individuelle Situation der Teilnehmenden angepasst.

Aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse über interkulturelle Prozessmoderation liefern besonderen Input für Führungskräfte und zentrale Einheiten wie Personalentwicklung, Produktentwicklung und Marketing.

**DAUER** Empfehlenswert sind zwei Tage.

Besonders bewährt haben sich abteilungsübergreifende, heterogene Gruppen, um nach theoretischen Inputs und Beispielen der Vortragenden einen Austausch der Best Practice innerhalb des Unternehmens zu initiieren und Offenheit, Verständnis und nach dem Seminar konkrete Ergebnisse zu erreichen.

**SEMINARKOSTEN** Auf Anfrage

**ANMELDUNG** Gabriele Strodl-Sollak, MA, +43/664 4342864, office@sollak.at

---

**SEMINARZIEL** Interkulturelle Kompetenz im Umgang mit Menschen anderer Herkunft erwerben, um neue Zielgruppen zu gewinnen.

---

**INHALTE**

---

Bewusstwerden der eigenen kulturellen Prägungen und Konventionen

---

Unterschiedliche Sprach- und Verhaltensstile erkennen, dekodieren und angemessen agieren können

---

Hintergründe über MigrantInnen verschiedener Generationen in Österreich erfahren

---

Handlungsempfehlungen für das Beraten und Verkaufen am PoS

---

Einkaufsgewohnheiten von unterschiedlichen Kulturkreisen kennen lernen

---

EntscheidungsträgerInnen identifizieren und erreichen

---

Neukundengewinnung, Multiplikatoreffekte durch Weiterempfehlung nutzen

---

K

Gabriele Strodl-Sollak, MA

+43/664 4342864

office@sollak.at

---