

Kultursensibel verkaufen

Mit „cultural awareness“ besser verkaufen



Viele Menschen sind in den letzten Jahren aus dem arabischen Raum, der Europäischen Union sowie den Drittstaaten nach Österreich zugewandert. Sie sind gekommen, um zu bleiben. Damit sind viele Chancen im Verkauf greifbar.

Ausgehend von der Frage „Wie tickt eigentlich Österreich?“, lernen Sie in diesem Seminar „cultural awareness“ und werden sicherer im Umgang mit unterschiedlichen Zuwanderer-Gruppen. Sie erkennen Fettnäpfchen, bevor Sie hineintreten, können situationsspezifisch umdenken und angemessen (re)agieren.

Wir beleuchten das Spezifische: Was ist den verschiedenen Migrantengruppen in ihrem Leben und für ihre Familien wichtig? Wie sieht es mit Konsumverhalten, Kaufkraft, Lebensplanung für die Zukunft aus? Welche Werte wie Beziehungsorientierung, Gesicht-Wahren, Ehre, Umgang mit Zeit spielen in die Lebensplanung der verschiedenen Migratengenerationen hinein? Wer fällt innerhalb der Familie Kaufentscheidungen? Wie können Sie Neukund*innen gewinnen und Weiterempfehlungsmarketing nutzen?

Mit einem Satz gesagt: Was können Sie tun, um mehr Geschäft abzuschließen?

INHALTE

Faktenwissen: Zuwanderung in Österreich. Wer lebt wo in Österreich? Wer verfügt über welches Einkommen und welchen Lebensstandard?

Cultural Awareness: Wie tickt Österreich? Welche Denkmuster sind für uns selbstverständlich, für andere aber nicht? Sie bemerken wie relativ Ihre eigene kulturelle Prägung ist.

Wir streifen die wichtigsten Werteorientierungssysteme von Geert Hofstede, Fons Trompenaars, Alexander Thomas, Milton und Jeanette Bennett, Jürgen Bolten und Stephanie Rathje.

Sie erkennen unterschiedliche Sprach- und Verhaltensstile und können das Verkaufsgespräch entsprechend führen und angemessen reagieren.

Sie erkennen wie inhomogen in Österreich lebende Migrant*innen-Gruppen sind, erfahren Hintergründe über die erste, zweite und dritte Generation und welche Produktgruppen besonderes Verkaufspotenzial haben.

Handlungsempfehlungen von der Begrüßung bis zur Verabschiedung unterstützen Sie beim Beraten und Verkaufen am POS.

Sie kennen die drei Vertrauensprototypen, gewinnen Vertrauen und verkaufen deshalb mehr.

Sie entwickeln Ideen, wie Sie Neukund*innen gewinnen und welche Bedeutung Weiterempfehlung in vielen Kulturkreisen hat.

**BLENDED
LEARNING FORMAT**

Viele Auftraggeber bevorzugen ein dreiteiliges Format: Einstimmung durch ein Online-Quiz auf den Präsenzseminartag. Am Präsenzseminartag geht es um einen Perspektivenwechsel und wie wir davon beim Verkaufen profitieren.

PRAXISTRANSFER

Etwa drei Wochen nach dem Präsenzseminartag steht optional ein 30-minütiges Telefonat mit der Trainerin am Programm: Welche Erfahrungen wurden zwischenzeitlich gemacht? Sind Fragen offengeblieben, können diese geklärt werden.

WICHTIG FÜR

Vertriebsleiter*innen, Verkaufskoaches
Verkäufer*innen im Außendienst und Innendienst

COACH/REFERENTIN



Gabriele Strodl-Sollak, MA ist Kommunikations- und Verkaufstrainerin. Mehrjährige Auslandserfahrung als Führungskraft in den USA und Russland. Masterstudium für Interkulturelle Kompetenzen, Donau-Universität Krems. Masterthese (2012): Beyond Ethnomarketing. Auseinandersetzung mit Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahmen für den Vertrieb, um an Neo-ÖsterreicherInnen erfolgreich zu verkaufen. Mehrjährige Verkaufstrainingserfahrung speziell in Banken und Versicherungen.

NÄCHSTE TERMINE ZUM THEMA E-MAIL KOMMUNIKATION

- › Einzelpersonen: Individuelle Fach-Coachings auf Anfrage
- › Unternehmensinterne Workshops auf Anfrage

INFORMATIONEN UNTER:

Gabriele Strodl-Sollak, MA
Sollak Kommunikationsarchitekten
E-Mail: office@sollak.at
Tel: +43/664/43 42 864