

## Anmeldung

### „Präsentieren & Verkaufen auf“ am 17.+18. März 2010

Das Teilnahmeentgelt für das Seminar beträgt 390,00 € und ist nach Rechnungslegung fällig. Die Rechnung gilt gleichzeitig als Teilnahmebestätigung. Bei einem Rücktritt von der Anmeldung, die schriftlich / per Fax bis spätestens eine Woche vor dem Veranstaltungstermin erfolgt, wird ein Bearbeitungsentgelt in Höhe von 25,00 € erhoben. Bei einem späteren Rücktritt bzw. Nichterscheinen ist das gesamte Teilnahmeentgelt zu entrichten.

Name, Vorname

Weitere Teilnehmer

Firmenanschrift

Straße

Ort

Tel./Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

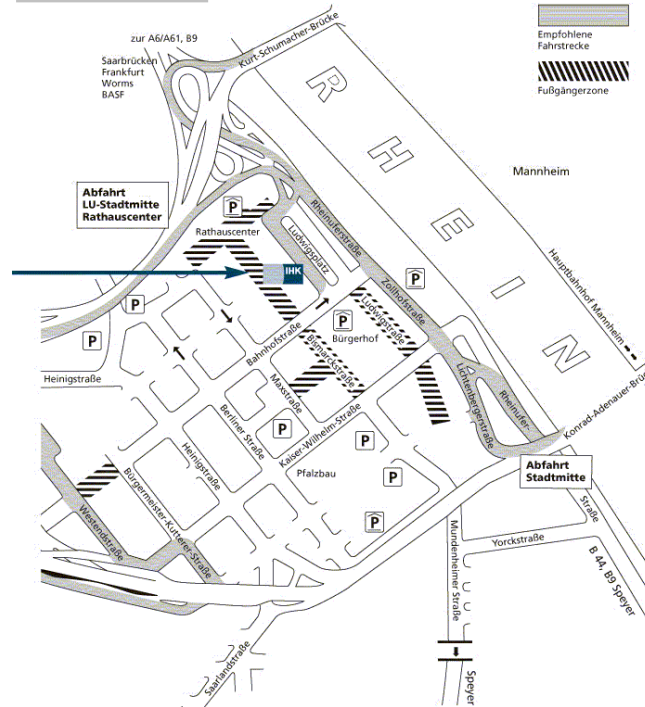
### Anmeldung:

Petra Trump | IHK Pfalz

Tel. 0621 5904-1901 | Fax 0621 5904-1904

E-Mail: [petra.trump@pfalz.ihk24.de](mailto:petra.trump@pfalz.ihk24.de)

## Anfahrt zur IHK Pfalz



### Veranstaltungsort

IHK Pfalz  
Ludwigsplatz 2-4  
67059 Ludwigshafen  
Haus II, Sitzungssaal 112, 1. OG

### Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln

Ab Mannheim HBF mit der Straßenbahnlinie 4 Richtung Bad Dürkheim, 5 Min. bis Haltestelle „Berliner Platz“. Von dort 8 Min. zu Fuß.

### Übernachtungsmöglichkeit

Europa Hotel  
Ludwigsplatz 5  
67059 Ludwigshafen  
Tel. 0621 59870

**Teilnahmeentgelt: 390,00 € Zwei-Tages-Seminar**  
inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung  
**Die Kosten für das gemeinsame Abendessen tragen die Teilnehmer selbst.**

**Teilnehmeranzahl: max. 12 Personen**

**Anmeldeschluss: 10. März 2010**

## Präsentieren & Verkaufen für den lateinamerikanischen Markt - auf spanisch



### Seminar / Training

17. + 18. März | Ludwigshafen



## Überzeugend präsentieren auf Spanisch!

Verleihen Sie Ihren Präsentationen auf Spanisch einen professionellen Schliff! Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Nachrichten optimal zu vermitteln. Lernen Sie, wie Sie bei Präsentationen Ihr spanisch-sprachiges Publikum wirksam erreichen und den persönlichen Kontakt aufbauen. Üben Sie, souverän mit Fragen und Einwänden umzugehen. Lernen Sie ebenso die wichtigsten Redewendungen für Präsentationen, Meetings und Verhandlungen. Finden Sie den richtigen Ton von der ersten Begrüßung bis zur Verabschiedung.

### Praxisorientiertes Seminar

Die Teilnehmer erhalten einen praxisnahen Grundstock an Textbausteinen und Redewendungen für die typischen Kommunikationssituationen in Business-Präsentationen, Verkaufsgesprächen, Meetings und Verhandlungen. Mit Übungen, Rollenspielen und Video-Feedback wird das Gelernte praktisch vermittelt und gefestigt.

### Sprachkenntnisse

Mittleres Sprachniveau (B1) oder höher; selbstständige Satzbildung sollte vorhanden sein. Wenn Sie sich beim freien Sprechen mit Muttersprachlern noch nicht sicher sind, ist das kein Hinderungsgrund! Dies werden wir intensiv üben. Interessenten können vorab einen Einstufungstest anfordern.

Um ein intensives Arbeiten zu ermöglichen, ist die Teilnahme auf zwölf Personen begrenzt.

### Spezial

Bringen Sie Ihre Kurzpräsentation auf Spanisch mit (Power Point, 5-10 Min.) und üben Sie gemeinsam mit uns!

Besuchen Sie auch unsere Internetseiten zu Lateinamerika mit zahlreichen praktischen Tipps und Tricks:



[www.pfalz.ihk24.de/lateinamerika](http://www.pfalz.ihk24.de/lateinamerika)

### Veranstalter

Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern  
Rheinland-Pfalz/Saarland,  
vertreten durch die IHK Pfalz, Ludwigshafen

mit freundlicher Unterstützung der



GERMANY  
TRADE & INVEST

## Programm – 17. März 2010

09:30 Uhr **¡Bienvenidos! – Herzlich Willkommen**  
Kim Gronemeier  
Lateinamerika-Referentin, IHK Pfalz, Ludwigshafen

09:40 Uhr – 12:30 Uhr

**Comunicando y haciendo negocios con los latinos**  
Interaktive Vorstellungsrunde – Bei der Begrüßung den richtigen Ton finden  
Besonderheiten der Kommunikation und Geschäfte mit Lateinamerikanern.

**Der erste Eindruck zählt –  
Wie gewinne ich die Sympathie meiner Kundschaft?**  
Höflich, verbindlich, freundschaftlich:  
typische Formulierungen und Icebreaker

Rollen-Spiel und Feedback

12:30 Uhr Lateinamerikanischer Imbiss

13:30 Uhr – 16:30 Uhr

**Presentando argumentos de venta con estructura**  
Verkaufspräsentationen aufbauen mit System  
und gezielt an die Zielgruppe richten

Rollen-Spiel und Feedback

**Idioma corporal y competencia intercultural**  
Mit Körpersprache begeistern & interkulturell gerecht präsentieren

16:30 Uhr **¡Hasta luego!**  
Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Tages und Ausblick

17:00 Uhr **Einzelgespräche**

## Gemeinsames Abendessen

18:30 Uhr Get-Together bei lateinamerikanischen  
Speisen und Getränken  
„Hemingway's" – Cocktail Lounge, Bistro, Café  
Bahnhofstrasse 15, 67059 Ludwigshafen

## Programm – 18. März 2010

9:00 Uhr – 12:30 Uhr

**Argumentos Convincentes**  
Die Botschaft überzeugend vermitteln

Rollen-Spiel und Feedback

**Emociones e imágenes vs. precios y condiciones**  
Bildersprache und Persönlichkeit vs. Konditionen und Preise – die Wiege zwischen „Soft-facts“ & „Hard-facts finden“

12:30 Uhr Lateinamerikanischer Imbiss

13:30 Uhr – 16:00 Uhr

**Cerrando la presentación llegando a un acuerdo y fijando metas**  
Den richtigen Abschluss finden und Follow-up Strategien entwickeln

Rollen-Spiel und Feedback

16:00 Uhr **¡Hasta luego!**  
Zusammenfassung der Ergebnisse

16:30 Uhr **Ende der Veranstaltung**

## Referent

Gerardo Müller Albán, M.A.

ist Deutsch-Ecuadorianer und Kulturanthropologe mit Marketing-Hintergrund.  
2003 gründete er die Firma INBEL Intercultural Business Euro Latin.  
Als Berater & Trainer für Fach- und Führungskräfte unterstützt er insbesondere kleine und mittlere Unternehmen bei ihrem Markteinstieg und bei interkulturellen Verhandlungen im lateinamerikanischen Wirtschaftsraum.

### Weitere Informationen:

Kim Gronemeier | IHK Pfalz  
Tel. 0621 5904-1930 | Fax 0621 5904-1904  
E-Mail: [kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de](mailto:kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de)