

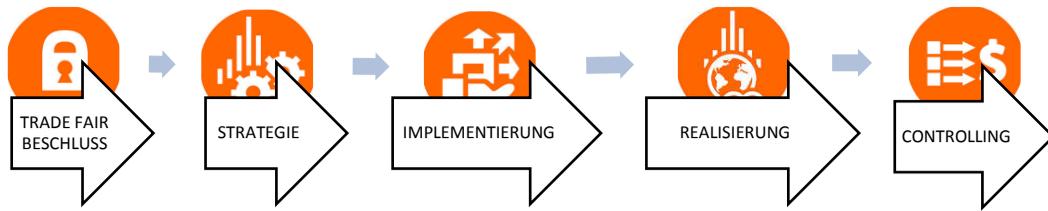


DER SEMINARTAG

TRADE FAIRS IN INDIA

DABEI SEIN IST NICHT ALLES:
SCHAFFEN SIE EIN OPTIMALES SYSTEM
FÜR IHREN MESSEAUFTTRITT UND STEIGERN
SIE IHREN BETEILIGUNGSERFOLG.

Regionale Besonderheiten beachten, lokale Geschäftspraktiken kennen.
Steuern Sie Ihre Messegespräche in Richtung zukünftige Partnerschaft.



SEMINARINHALT



„Mehr als 70% aller Visitenkartenkontakte haben keinen Auftrag gebracht!“

Dr. Peter Neven

SO SCHAFFEN SIE EIN OPTIMALES SYSTEM FÜR IHREN MESSEAUFTRIFF. WELCHE DURCHDACHTE STRATEGIE ZIEHT ERFOLG NACH SICH?

1. Vorbereitung

Bevor Sie Ihre Unterschrift auf das Anmeldeformular setzen, sollten Sie Ihr Messeziel genau definieren. Was können Sie in diesem Markt erreichen? Passen Ihre Produkte oder Dienstleistungen in die Region? Welche Marketinginstrumente und Verhandlungsmethoden überzeugen potentielle Kunden?

2. Einsatz vor Ort

Eine gute, vorausschauende Ablauforganisation und die eingespielte Zusammenarbeit mit Ihren indischen Servicepartnern mindern Konflikte und Missverständnisse. Was muss konkret bei den Standbauten beachtet werden?

3. Nachbereitung

Stellen Sie eine optimale Nachbearbeitung sicher, sowohl methodisch als auch personell. Klären Sie, wer welchen Interessenten wie kontaktiert? Wie müssen Ihre Angebote aussehen, um eine gute Ausgangslage für weitere Gespräche zu erzielen?

4. Erfolgskontrolle und Weiterentwicklung

Hat sich die aufwendige und teure Teilnahme an einer Indienmesse gelohnt? Sind die erhofften Ergebnisse in Form von Kontakten und Abschlüssen erzielt worden? Bis wann zählt ein Auftrag noch als Messeumsatz?

5. Gezielte Maßnahmen für den Geschäftsaufbau

Welches Konzept ist zielführend? Und wie geht es mit der Arbeit weiter? Welche Maßnahmen führen Sie näher zum Ziel und wo müssen Sie Ihre Strategie anpassen? Der Erfolg wird weiterhin davon abhängen, ob es Ihnen gelingt sich in fremden Systemen sicher zu bewegen und die „inneren Spielregeln“ der lokalen Märkte zu beherrschen.

VERBESSERN SIE IHREN ERFOLG AUF MESSEN IN INDIEN.
VERSTEHEN SIE, WIE SIE

- ✓ sich optimaler auf die lokale Realität vorbereiten können,
- ✓ das Beteiligungsziel noch klarer definieren,
- ✓ Ihre Handlungskompetenz vertiefen und Konflikte vermeiden,
- ✓ bessere und schnellere Ergebnisse bei deutlich geringerem Aufwand erreichen

ZIELGRUPPE: VERANSTALTER, AGENTUREN UND AUSSTELLER



Deutsch-Indische Gesellschaft e.V.
Düsseldorf





WAS ERWARTET SIE AN DIESEM SEMINARTAG?

Erfolgreiche Messekommunikation ist mehr als nur ein Standgespräch!

Viele Unternehmen kehren aus Indien enttäuscht zurück: Zwar haben sie zahlreiche Gespräche geführt und selbst viele Messestände besucht – aber bei der Nachbereitung wird schnell deutlich, dass unter den neuen Kontakten mehr Masse als Klasse ist. Entgegen den Erwartungen hat das aufwändige und teure Investment nicht dazu geführt, den eigenen Plänen, dem eigenen Absatz im Zielmarkt einen weiteren Schub zu verleihen. Was ist falsch gelaufen?

AN DIESEM SEMINARTAG ERHALTEN SIE:

Wertvolle Hinweise und Impulse für die Zeit vom Trade Fair Beschluss über die Wahl des passenden Messeortes, die optimale Kommunikationsstrategie, die gut geplante Realisierungsphase bis hin zum finalen Abschlussbericht. Sie lernen neue Methoden und gezielte Maßnahmen zu entwickeln. Sie verstehen, Ihre neue Zielgruppe so anzusprechen, dass ihre Botschaften ankommen. Sie sind nicht nur gut vorbereitet, sondern wissen auch, welche Nacharbeit messbare Resultate bringt.

MARTINA MACIEJEWSKI



SONJA INGRID WEGNER-BÄHNER



Die Faszination für die indische Kultur und Begeisterung für das Land und die Menschen begann mit der ersten Geschäftsreise von Martina Maciejewski nach Indien.

Ihre Aufgabe war, für die Messe München im Jahre 2007 eine Veranstaltung im Bereich Getränke- und Liquid-Food Technologie einzuführen. Sie leitete die „drink technology India“ erfolgreich bis Dezember 2011 und konnte sich während der Etablierung der Messe auf zahlreichen Reisen und Aufenthalten in Indien ein zuverlässiges und intensives Netzwerk zu Geschäftspartnern und -freunden aufbauen.

Der persönliche Bezug zu Land und Leuten gepaart mit dem hohen Marktpotential in diesem Wachstumsmarkt war und ist für Martina Maciejewski der ausschlaggebende Grund, Firmen beim Markteintritt in Indien unterstützen zu wollen. Und erklärt Ihnen praxisorientiert und lebendig, warum ein Messestand in Indien noch lange keinen Erfolg generiert.

Mehr als 20 Jahre Erfahrung in internationalen Projekten lassen Sonja Ingrid Wegner-Bähler zu einer Expertin für Projektmanagement und Unternehmenspositionierung werden. Als ehemalige Führungskraft eines weltweit agierenden Konzerns sind ihr alle betriebsinternen Prozesse im Projektmanagement genauestens bekannt. Ihre große Sympathie für Asien fand sie in 2004 im Rahmen einer Produkteinführung in Indonesien. Seither reist sie regelmäßig in die verschiedenen Regionen. Nach 2 Jahren Aufenthalt in verschiedenen Teilen Indiens und Shanghai, verbindet sie heute in ihrer Arbeit Fachwissen und Praxiserfahrung für einen zielgerichteten Know-how Transfer. Sie berät und begleitet bei der Strategieentwicklung und steht ihren Kunden wachsam und prüfend zur Seite. Dabei profitieren ihre Auftraggeber von den zahlreichen Kontakten und ihrem Hintergrundwissen aus praxiserprobten Maßnahmen.

Tel. +49 89 45231923

info@success-in-india.com

Tel. +49 201 74931377

info@siw-international.com

BUCHUNGSANFRAGE PER FAX: +49 201 749 313 78

TRADE FAIRS IN INDIA – DER SEMINARTAG!

BUCHEN SIE DEN SEMINARTAG FÜR IHRE MITARBEITERSCHULUNGEN ODER AUSSTELLER.

Wir liefern Ihnen schnell alle wichtigen Informationen.

Das Seminarthema können Sie auch als Vortrag buchen! Sprechen Sie uns an.

Vor- und Zuname:	Titel:
Firma:	Position:
Straße, Nr.:	
PLZ, Ort:	
Telefon:	Telefax:
E-Mail:	
Ansprechpartner:	<p>Sie möchten gezielt in den bedarfsorientierten Absatzmarkt Asiens kommen? Sprechen Sie uns an. Was immer Ihnen unter den Nägeln brennt, wir geben Ihnen Antworten!</p> <p>Ihr Schnellkontakt zu uns: info@siw-international.com / Tel. +49 201 749 313 77 info@success-in-india.com / Tel. +49 89 452 319 23</p>
Gewünschte Rückrufzeit:	
Ihre Notiz für uns:	

STIMMEN BEGEISTERTER TEILNEHMER:

„Martina Maciejewski and the exposure which she has of India and German culture makes her workshop very effective and interactive.“ Naval Bhushania

„Indien plakativ nahe gebracht: Authentisch und lebhaft durchleuchtet Martina Maciejewski die verschiedenen Facetten Indiens.“ Petra Westphal

„Wer mit Frau Wegner-Bähner Indien trainiert, der ist für den Weltmarkt.“
Dr. Therese Geulen

„Sonja Ingrid Wegner-Bähner, eine Frau in zwei Kulturen zu Hause: Europa und Asien. Ihr Fachwissen vermittelt Fortschritt. Sie hat es uns ermöglicht, Verhandlungen erfolgreich vorzubereiten.“ Dr. Thomas Kaup

„Der hohe Praxisbezug und die lebendige Darstellung von Martina Maciejewski’s Training für Indien hat uns optimal auf unsere Messeteilnahme in Mumbai vorbereitet“ Martin Hammerschimid

„Frau Wegner-Bähner ist einfach ein Intimus für Land, Leute und Befindlichkeiten in Asien...!“
Gerd Kleemeyer