

VDI-Freundeskreis Mittlerer Westen

VDI-Freundeskreis Midwest als Gastgeber eines erfolgreichen Vertriebsseminars

Rund 30 Teilnehmer aus dem Großraum Detroit – zum größten Teil VDI-Mitglieder – nutzten am 13. Oktober 2005 die Chance, sich über den richtigen Umgang mit internationalen Geschäftspartnern zu informieren. Der VDI-Freundeskreis Midwest hatte dazu in die Räumlichkeiten der befreundeten Anwaltskanzlei Dickinson Wright nach Detroit Downtown eingeladen.



Referent Dirk Preußners, Vertriebskompetenz für Ingenieure

Der Münchner Referent Dirk Preußners, dem VDI als praxisorientierter Fachmann für Vertrieb und Marketing seit Jahren gut bekannt, sensibilisierte die Teilnehmer in der gut zweistündigen Veranstaltung für den richtigen Umgang mit unterschiedlichen internationalen Geschäftspartnern und wie man davon profitieren kann. Im Vordergrund standen dabei Business-Etikette, Unterschiede in der Kommunikation, die richtige Personalauswahl und Präsentationstechniken.

„Ohne ein Gesamtkonzept ist auch auf dem internationalen Parkett jeder einzelne Schritt nur von geringem Nutzen“, so Preußners in seinem Resümee. Nur mit einer guten Vorbereitung und der Auseinandersetzung mit den kulturellen Unterschieden kann man die Hürden im internationalen Geschäft erfolgreich überwinden beziehungsweise von vorne herein vermeiden.

Der anschließende Empfang bot den die Teilnehmer die Möglichkeit, das Erlernete in lockerer Atmosphäre weiter zu diskutieren – mit einem grandiosen Blick über den Detroit River bis nach Kanada.

Veranstaltungen dieser Art sollen zukünftig auch mit anderen VDI-Freundeskreisen organisiert werden.