

Kontakt

Sebastian Schwarz
Head of Secretariat,
Danish Export
Association
ses@danishexport.dk
Tel: +45 23 66 77 88

Hvordan bliver du en værdiskabende partner for din tyske kunde?

Program for workshop d. 26. - 27. oktober 2022

26. oktober 2022

Kl. 09.15: Registrering & networking

Kl. 09.30: Velkomst & Introduktion til workshoppen og dagens program
Reiner Perau, CEO, Dansk-Tysk Handelskammer & Sebastian Schwarz, Head of Secretariat, Danish Export Association

Kl. 09.35: Tyskere er mærkelige, danskere ligeså – en sammenligning af to kulturer
Reiner Perau, Geschäftsführer, Dansk-Tysk Handelskammer

Kl. 10.00: Eksportens DNA© i en dansk-tysk kontekst
Sebastian Schwarz, Head of Secretariat, Danish Export Association

Kl. 10.30: Hvilken go-to-market strategi bør du vælge for det tyske marked?
Bjarne Brynk Jensen, Brynk Business Academy

Kl. 11.30: Partnerstrategien vs. datterselskab – hvordan finder, styrer og motiverer du en agent eller distributør på det tyske marked?
Bjarne Brynk Jensen, Brynk Business Academy

Kl. 13.00: Frokost

Kl. 14.00: Den tyske "Nutzenargumentation" – auf den Punkt gebracht. Uagtet om man skal præsentere et produkt for slutbrugeren eller et partnerskab for en potentiel salgspartner, så skal værdien af produktet og samarbejdet præsenteres knivskarpt efter tyske principper.
Bjarne Brynk Jensen & Werner Koop

Kl. 14.40: „Anders macht's anders!“ tysk kommunikation og praktiske øvelser/cases
Werner Koop, Koop und Hagenkötter, Gesellschaft für Marketing und Kommunikation.

Kl. 15.00: Kaffepause

Kl. 15.20: Tysk kommunikation og praktiske øvelser/cases
Hvordan optimerer jeg min kommunikation/markedsføring og hvordan træner jeg nu mine nye færdigheder? Kan jeg lære noget af andres fejltrin og fadæser?
Werner Koop & Bjarne Brynk Jensen

Kl. 16.00: Workshop: Forberedelse af pitches til næste dag.
Vi faciliterer forberedelsen af jeres virksomheds præsentation af jeres tyske eksportstrategi den næste dag. Tilpas din powerpoint, afprøv pointerne, få feedback fra underviserne.

Kl. 17.00: Fri

Kl. 18.30: 10 hot issues i tysk "Vertriebsrecht", *Lars Kjellsson, Rechtsanwalt, advores Advokater & Rechtsanwälte*

Kl. 19.15: Fælles middag

27. oktober 2022

Kl. 08.30: Succes med digitale møder med tyske kunder? Hør Hoyer Motors opskrift.
Ketil Vesterlund, CCO, Hoyer Motors

Kl. 09.15: Den tyske kundetypologi og indkøberprofil:
Hvordan adskiller den tyske indkøbs- & personprofil sig fra den danske?
Bjarne Brynk Jensen, Brynk Business Academy

Kl. 10.15: Kaffepause

Kl. 10.45: Behovserkendelse i en tysk kultur:
Hvilken spørgeteknik virker bedst i en tysk kultur og kontekst?
Bjarne Brynk Jensen, Brynk Business Academy

Kl. 11.45: Workshop: Forberedelse af pitches til efter frokost.
Vi faciliterer forberedelsen af jeres virksomheds præsentation af jeres tyske eksportstrategi den næste dag. Tilpas din powerpoint, afprøv pointerne, få feedback fra underviserne.

Kl. 13.00: Frokost

Kl. 13.30: Forberedelse af pitches
Kort præsentation af de tyske deltagere og konceptet for dagen

Kl. 14.00: Deltagerne præsenterer deres pitch på tysk og får direkte feedback:
Ca. 15 min. pitch pr. virksomhed og 15 min. feedback pr. virksomhed

Kl. 17.30: Tak for i dag

Gremium:

„Ein **Gremium** ist eine zur Erfüllung einer bestimmten Aufgabe gebildete Gruppe von Experten.“ I forhold til danske virksomheders forretning i Tyskland er et „gremium“ et indkøbscenter i en tysk virksomhed, dvs. typisk en indkøber, en tekniker, en logistikansvarlig, en økonomiansvarlig etc., som den danske virksomhed hver især skal overbevise om værdien i et samarbejde.

Vi har inviteret en række tyske erhvervsfolk, der vil stille op som et slags "Gremium", som vil give de danske deltagere sparring og feedback på deres præsentation og deres eksportstrategi til Tyskland. Det foregår på tysk, både med hensyn til sproget, men så sandeligt også med hensyn til tysk forretningskultur.