



FORBEREDELSE

Hvordan bliver du bedst klædt på til mødet med din tyske kunde eller forretningspartner?



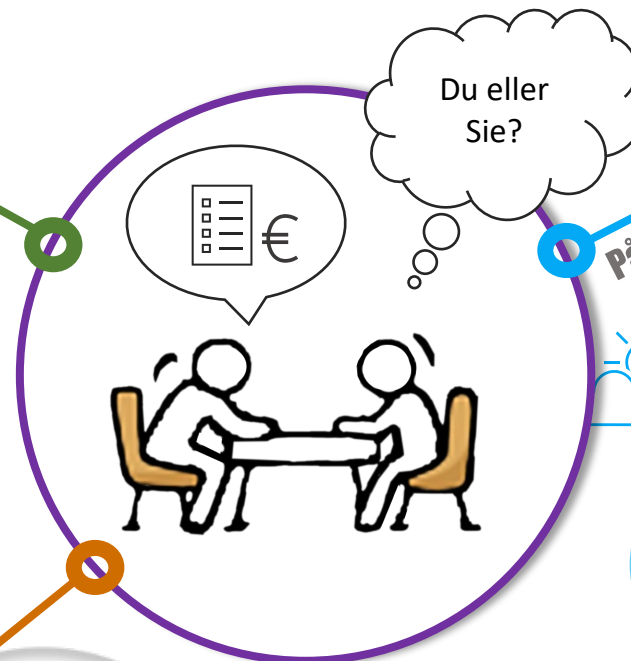
Guten Tag Herr Prof. Dr. ...

VI KLÆDER DIG PÅ TIL DIT MØDE...

“Ordnung muss sein”

Tjekliste:

- ✓ få styr på hierarkiet og tjek op på evt titler
- ✓ tjek dress code – er det fx med eller uden slips?
- ✓ øv dig på et par åbningsfraser
- ✓ forbered og strukturér din præsentation
- ✓ book en afgang, hvor du er sikker på at komme til tiden
- ✓ tjek et par soft facts om din forretningspartners region



SMALL TALK

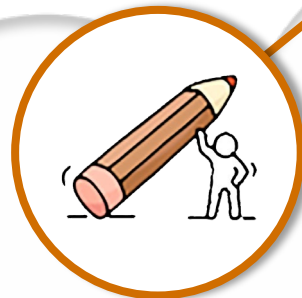
Den 'lille snak' med den store virkning. Om small talk som strategisk redskab.



“Reisen... Wetter... Sport... Corona”

FOLLOW UP @

Hvornår er en handel i hus? Følg ordentligt op på mødet og husk at gå i detaljen, når du opstiller kontrakt.



“Preis-Leistung”

**transparens &
sammenlignelighed**



*for dig,
som vil mere...*

