

Pressemitteilung

Kulturelles Wissen, Sprachkenntnisse und Einfühlungsvermögen: Schon klappt es mit den Nachbarn.

In vielen kleinen und mittleren Unternehmen liegt das Auslandsgeschäft mit Frankreich weitgehend brach. Oft ist es der Chef selbst oder ein sprachbegabter Mitarbeiter, der die schon lange bestehenden Auslandskontakte betreut. Doch wer kümmert sich um die Neukundenakquise? Wie wird das Unternehmen für den französischen Markt interessant gemacht? Wie führt man Business-Smalltalk? Alte Kontakte zu pflegen ist eine Sache, neue anzubahnen eine andere ...

Weilheim, 25.4.2017. Oft ist nur wenig nötig, um das Auslandsgeschäft zu beleben. Mit der Sprache und den Fachbegriffen vertraut zu sein, ist natürlich wesentlich. Wer darüber hinaus das Einmaleins der interkulturellen Kommunikation beherrscht, der bringt das Business schnell zum Laufen.

Wer kennt das nicht? Man ist versucht, zu glauben, dass Franzosen kein Englisch sprechen *wollen* und unterstellt ihnen eine gewisse Arroganz. Dabei gilt es in Frankreich als stilvoll, eine Botschaft geistreich und mit zahlreichen Anspielungen zu verpacken. Es kann einem Ausländer leicht passieren, dass er das Gesagte nicht gleich versteht. In der Fremdsprache tun sich die Franzosen mit ihren Wortspielen hingegen schwer. Vermeintliche Arroganz wird somit als Unsicherheit entlarvt.

Im Gegenzug kommt die Sachorientierung der Deutschen, die gewohnt sind, Probleme direkt anzusprechen und Kritik unmittelbar zu äußern bei den Nachbarn, die Person und Sache nie voneinander trennen, nicht gut an. Gemeinsame Geschäfte werden dadurch oft schon im Keim erstickt. Wer das weiß und wer den Geschäftspartner positiv überrascht, der kann im Business mit französischen Firmen punkten.

Es öffnen sich neue Horizonte, wenn man die andere Seite versteht. Hindernisse werden schnell abgebaut und Geschäftsbeziehungen können wachsen.

Im Rahmen einer businessorientierten Schulung für interkulturelle Kompetenz lernen Unternehmer und ihre Mitarbeiter sich für die Märkte im Nachbarland zu öffnen. Das interkulturelle Sprach- und Kompetenztraining von Katja Götz ist auf den Vertrieb in Frankreich ausgerichtet und vermittelt neben den erforderlichen Sprachkenntnissen auch die tieferliegenden Kenntnisse beider Kulturen.

Im Sinne von Antoine de Saint-Exupéry (französischer Schriftsteller): *„Ein Lächeln ist oft das Wesentliche.“*

Katja Götz

Kaltenmoserstr. 38

82362 Weilheim

Telefon: +49-881 90 11 680

Mobil: +174-336 16 81

kontakt@katja-goetz.de

www.katja-goetz.de