

Erfolg auf dem niederländischen Beschaffungsmarkt – auch im digitalen Zeitalter!

Das Webinar gibt einen Überblick über den niederländischen Markt, Tipps für ein erfolgreiches Verhandeln und Hinweise auf „Do's and Don'ts“.

Zum Einstieg wird Torsten Pauly, Direktor für die Niederlande, Belgien, Luxemburg und Irland bei Germany Trade & Invest (GTAI), etwas zur Intensität der deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen sagen. Anschließend spricht Inge Kozel, Ansprechpartnerin für die Niederlande bei GTAI, darüber, wie Sie erfolgreich mit Niederländern verhandeln können.

Zum Schluss fokussiert Aldo Lodder, Absatzberater bei der Deutsch-Niederländischen Handelskammer, auf Vertriebs- und Markteintrittsmöglichkeiten die es für deutsche Unternehmen im Nachbarland gibt – teilweise klassisch, teilweise überraschend und immer dem Zeitalter gemäß.

Besuchen Sie dieses Webinar und erfahren Sie aus erster Hand, welche Kulturunterschiede oft unterschätzt werden und wie Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen vor Ort am besten vertreiben können.

Auch wenn die Niederländer unsere Nachbarn sind, gibt es Mentalitätsunterschiede. Deutsche Geschäftsleute können in Verhandlungen punkten, wenn sie diese Unterschiede kennen und berücksichtigen.

Das Webinar findet auf Deutsch statt.

Ansprechpartner:

Ingeborg Kozel (GTAI), ingeborg.kozel@gtai.com

Torsten Pauly (GTAI), torsten.pauly@gtai.de

Aldo Lodder (DNHK), a.lodder@dnhk.org