

Intensive kaufmännische Fortbildung

18. bis 21. Juni 2012 in Paris
und
24. bis 27. September 2012 in Düsseldorf

Um Klein- und mittelständische Unternehmen bei der Entwicklung auf dem Nachbarmarkt zu unterstützen und um jungen Arbeitnehmern zu ermöglichen, eine Zusatzqualifizierung zu erlangen, haben die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer (AHK Frankreich) und das Deutsch-Französische Jugendwerk (DFJW) gemeinsam ein neues Fortbildungsprogramm geschaffen.

1- Ziele der Fortbildung

Das Ziel dieser Fortbildung ist klein- und mittelständischen Unternehmen zu helfen, neue Märkte zu erobern und Marktanteile auf Auslandsmärkten zu erwerben.

- Schulung junger Arbeitnehmer von KMU, damit sie Ihrem Unternehmen auf dem französischen wie auf dem deutschen Markt zu nachhaltigem Wachstum verhelfen
- Import / Export : Verkaufs-, Verhandlungs-, Exporttechniken usw.
- Gute Kenntnisse deutscher und französischer Verhaltensweisen – Schlüsselkompetenzen professioneller Beziehungen
- Markteinstieg oder -entwicklung Ihres Unternehmens im Nachbarland
Knüpfen wertvoller Kontakte für Ihr Unternehmen

Am Ende der Fortbildung wird jedem Teilnehmer ein Zertifikat ausgestellt.

2- Für wen?

Das Programm ist für 10 deutsche und 10 französische Teilnehmer vorgesehen.
Teilnahmevoraussetzungen:

- Alter: unter 30 Jahren
- Wohnsitz in Deutschland oder in Frankreich
- Universitätsabschluss oder abgeschlossene Ausbildung
- Berufstätigkeit in einem Unternehmen (KMU)
- Gute Deutsch- und Französischkenntnisse (Niveau B2 des CECRL, Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen für Sprachen)
- Obligatorische Teilnahme an beiden Seminaren: in Deutschland und in Frankreich



3- Dauer des Programms: 2 x 4 Tage

Die Schulung besteht aus zwei intensiven bi-nationalen Seminaren

- vom 18. bis 21. Juni 2012 in Paris und
- vom 24. bis 27. September 2012 in Düsseldorf

Die Referenten sind Spezialisten aus beiden Ländern.

4- Programm

In Frankreich:

- A) Deutsch-Französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen
 - Einführung in die kulturellen Unterschiede
- B) Grundlagen und Praxis von Export/Import
 - Entwicklung der KMU – international
 - Exportförderung
 - Besonderheiten des französischen Markts
 - Verkaufstechniken in Frankreich
- C) Betriebsansiedlung deutscher Unternehmen in Frankreich
 - Ratschläge und Unterstützung für die Unternehmensniederlassung in Frankreich

In Deutschland:

- A) Interkulturelles Management
 - Vertiefung und Anpassung an konkrete Situationen in den Unternehmen
- B) Unterschiede bei Verkaufstechniken und im Vertrieb
 - Entwicklung deutscher KMU – international
- C) Betriebsansiedlung französischer Unternehmen in Deutschland
 - Niederlassungsvoraussetzungen, Markteinstieg
 - Standortmerkmale

5- Referenten

Die Referenten sind Experten, die über viel Erfahrung im Bereich der interkulturellen Kommunikation, des Verkaufs sowie der Exportförderung verfügen, und die die wirtschaftlichen Praktiken beider Länder kennen - vor allem die Geschäftsabläufe im Import und Export.



6- Teilnahmegebühren

Die Teilnahme an den beiden Seminaren (2 x 4 Tage) in Frankreich und Deutschland ist obligatorisch.

Teilnehmer: 50 € für 8 Tage der Fortbildung
Unternehmen: 500 € für 8 Tage der Fortbildung ihrer Arbeitnehmer, wobei eine Abwesenheitsentschädigung von 800 € erstattet wird.

Außerdem übernimmt das DFJW einen Großteil der Unterkunfts- und Reisekosten der Teilnehmer (Übernachtung: 30€/Nacht und Reisekosten je nach Entfernung).

7- Anmeldung

Die Bewerbung (Anmeldeformular, Lebenslauf und Motivationsschreiben) sollte an den Bereich Aus- und Weiterbildung der AHK Frankreich (formations@francoallemand.com) geschickt werden.

Die Teilnehmerzahl ist auf 10 Teilnehmer aus jedem Staat begrenzt.

Für weitere Informationen :

Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer
Ismérie Cassing
18 rue Balard
75015 Paris
Tel. + 33 (0)1 40 58 35 94
E-Mail : formations@francoallemand.com