



Külföldi piacra lép az ügyfél – Ön felkészült?

Tematika

Külföldi piacra lépés kihívásai és lehetőségei

Dr. Kondricz Péter (120 perc)

Mit válaszol, ha azt kérdezi az ügyfele:

- „Szerinted Németországban illik az első tárgyalásra ajándékot vinni?”
- „Külföldi partnerem alig nézett rám, amikor beszéltem. Lehet, hogy nem értett egyet?”

Ahhoz, hogy valóban értékes tanácsadóként álljon ott az ügyfele mellett, nemzetközi terepen is:

- Ismernie kell a helyi üzleti szokásokat – hogy megóvja az ügyfelet egy első benyomáson elbukott tárgyalástól.
- Látnia kell a „nem kimondott” üzeneteket – hogy időben észrevegye, ha az üzlet elcsúszni készül.
- Tudnia kell, hogyan érdemes megszólalni, mit jelez egy hanghordozás, gesztus – és hogyan tudja támogatni az ügyfelet ebben.
- Fel kell ismernie, ha a partner angol nyelvű szerződésébe már eleve beépítette a kockázatot.

Ez nem nyelvvóra. Ez nem etikett-tanfolyam! Ez gyakorlati támogatás ahhoz, hogy jól tudjon válaszolni – amikor az ügyfél igazán számít Önre.

Az előadó olyan ember, aki ezeket a helyzeteket nemcsak tanítja – hanem át is élte.

Angol nyelvű, nemzetközi kereskedelmi szerződések specialistája, az angol jogi szaknyelv elismert tréner, volt diplomata. Tárgyalt már nagykövetségi tárgyalóban és gyártócsarnok szélén is – pontosan tudja, milyen kérdésekkel találja Önt szembe egy terjeszkedő ügyfél. És azt is, milyen válaszokra van akkor igazán szükség.

Áfa a határon túl – biztos alapok a nemzetközi terjeszkedéshez

Sztankó Dániel (135 perc)

Úgy érzi áfában verhetetlen? Akkor jöhetnek a terjeszkedéssel kapcsolatos kérdések?

- „Ez még belefér az OSS-be, ugye? Vagy mégsem?”
- „Ha kint is lesz raktár, akkor az már telephely?”
- „Ezt az külföldi áfát hogyan tudjuk majd visszaigényelni?”

" Hogyan rendelkezik erről a külföldi áfa szabályozás?

Ha ezekre a kérdésekre nem tud biztosan és jól válaszolni, nemcsak az ügyfél dönt rosszul – Ön veszíti el a bizalmát.

- Mert az OSS és az ELEKÁFA nem mindenre jók – de ha az ügyfél elhiszi, hogy „ezzel mindent letudtunk”, később duplán adózik vagy nem tud áfát visszaigényelni.
- Mert az áfa-visszatérítést nem csak a jog, hanem az adminisztráció dönti el. Egy rossz kód, egy rossz adat – és az ügyfél pénze bent ragad.
- Mert a kérdések valójában nem technikaiak – hanem stratégiaiak. Külföldi cégalapítás, székhelyválasztás, partnerkezelés – ha itt hibázik, az nem csak számviteli hiba lesz, hanem üzleti veszteség.

Ez az előadás abban segít, hogy ne csak a kérdéseket értse – hanem a mögöttes kockázatokat is.