*Kære Konsulenter*

*Erhvervshus Nordjylland ønsker, at sammensætter 4 webinarer i tidsrummet januar 2021 til marts 2021 med de nedenstående temaer.*

*I erkendelsen af at Covid 19 har sat nye begrænsninger for traditionelt salg, har den også åbnet op for nye muligheder. Det ønsker vi aktivt at gøre noget ved for virksomheder der enten gerne vil i gang, fortsætte og udvide deres eksport til Tyskland .*

*Oprindeligt havde vi planlagt et fysisk markedets fremstød til Tyskland, men det har vi valgt at udsætte og søger nu et online tiltag som vi kan iværksætte, til vi forhåbentligt kan afvikle den planlagte markeds fremstød i løbet af 2021.*

*Vir forestiller os følgende:*

***Webinar Møde 1***

***Det virtuelle møde som salgsværktøj i Tyskland – nødløsning eller strategisk valg?***

*Workshop – virtuelle møder med tyske kunder og partner – hvorledes gør jeg, hvad skal der til for at tyske potentielle samarbejdspartner vil deltage i et sådant tiltag osv.*

*Vi forestiller os forskellige relevante indlægsholder med interaktivitet for de deltagende danske virksomheder*

***Webinar møde 2***

***”Virtuelle møder i en tysk forretningskultur – hvad skal der til for at brænde igennem?”***

***Webinar møde 3***

***”Den gode, virtuelle præsentation i Tyskland – ”Wie erhalte ich die aufmerksamkeit des kunden ”***

* *Gerne med en virksomheds case*

***Webinar møde 4***

***”Digital leadgenerering  - når marketing og salg skal spille sammen i den virtuelle verden!”***

*Vi er meget åbne for forslag og input og forestiller os at webinarene ikke over 2 timer pr. gang, men der må gerne være opgaver og eventuelt virtuel gruppe arbejde mellem de forskellige mødegange.*

*De deltagende virksomheder kan deltage med det antal deltager de finder relevant.*

*Kort beskrivelse af handlingsplan samt pris bedes sendes pr mail til undertegnede, senest fredag d 30 oktober kl. 12.00 som også vil være kontaktperson for spørgsmål*

Med venlig hilsen

Bjarne Brodersen

Forretningsudvikler
Erhvervshus Nordjylland

Tlf.: 20 32 05 08

Mail: bbr@ehnj.dk