



VENDERE IN GERMANIA.IT



A cura del dott. **Francesco Bossoni**
Esperto in internazionalizzazione d'impresa

Vendere la meccanica italiana in Germania: ecco le regole base

La Germania è il principale partner commerciale dell'Italia, nonché primo mercato dove sono destinate le esportazioni italiane.

Specialmente nel settore della meccanica.

Però per esportare in Germania non ci si può improvvisare.

È un processo scientifico che non ha nulla di creativo.

Per esempio quando si lavora nel settore della meccanica in Germania, ci sono alcune regole base dalle quali non si può prescindere.

1) Rispetta i tempi di consegna:

Non essere puntuali, è un errore gravissimo che ci può costare molto caro. Fa perdere la fiducia in noi del cliente tedesco che non si fida più.

Nella meccanica quasi sempre, e nella subfornitura ancora di più, la consegna del nostro prodotto incide sui tempi e sulle catene di produzione dei nostri clienti.

Il mancato rispetto dei tempi di consegna quindi ha delle conseguenze molto gravi per i nostri clienti tedeschi. Probabilmente rischiano di pagare anche delle penali per i ritardi e loro stessi perdono affidabilità agli occhi dei loro clienti.

2) Mantieni un comportamento sempre corretto:

Che ci piaccia o meno, in Germania l'etica nel lavoro è più radicata che da noi. La "paura" del tedesco verso l'italiano è che quest'ultimo voglia fregarlo.

Perché? Perché in passato è successo spesso e quindi sono sospettosi. È normale anche se non è colpa tua e tu non hai fatto niente di scorretto.

Ma loro avranno spesso un'attenzione superiore alla media a non essere fregati. Fino a quando non avrai conquistato la loro fiducia.

3) Competenza tecnica:

Se sei nel settore della meccanica, l'interlocutore che parla, in tedesco, con il cliente in Germania, deve avere almeno una minima base di competenza tecnica.

Deve sapere di cosa sta parlando: se ha venduto alimentari fino al giorno prima, difficilmente risulterà un interlocutore credibile per il cliente.

Non è necessario che sia un ingegnere.

Non serve che sia in grado di realizzare o costruire quello che vende, ma almeno che abbia un'idea di quelle che sono le più importanti nozioni tecniche del settore quello invece è importante.

Se non sa di cosa parla, squalifica anche la tua azienda nei confronti del cliente tedesco.

4) Officina sempre pulita e in ordine:

Capita spesso, che prima di fare un ordine, o appena subito dopo, il cliente voglia venire a visitare la tua azienda.

E il cliente tedesco non fa eccezione.

È normale vogliono vedere la tua officina, come sei organizzato, come produci quello che ti hanno ordinato o ti stanno per ordinare.

Ma anche se la tua officina è **pulita ed in ordine**.

La questione che i tedeschi pongono è: come puoi pensare di gestire bene e correttamente i miei ordini, se non sai gestire la tua officina.

Questo li mette anche in uno stato di stress e pre-allarme che li spinge a controllare anche il dettaglio più insignificante, tralasciato in condizioni diverse.



Se anche tu vuoi cominciare a vendere i tuoi prodotti in Germania

===> Richiedi subito gratis "Lo starter Kit Vendere in Germania".

<https://www.vendereingermania.it/kit-vendere-germania/>
Oppure chiama lo 030 2072344
Oppure scrivi a info@vendereingermania.it

Dentro al KIT troverai una serie di documenti ed informazioni che sono il risultato dei miei anni di esperienza, raccolti e condensati per facilitare l'approccio delle aziende italiane con l'export in Germania.

Richiedi subito gratis il nostro "Starter KIT Vendere in Germania" (paghiamo anche le spese di spedizione)
www.vendereingermania.it/kit • Tel. 030 2072344 • info@vendereingermania.it