



Export-Management in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten

Seminarinhalte

Viele Unternehmen schöpfen ihre Potentiale im Ausland bei weitem nicht aus. Die Ursachen sind oftmals hausgemacht: Fehlende Systematik im Exportgeschäft, unklare Prioritäten bei der Ländermarktbearbeitung sowie Defizite bei der Vertriebssteuerung.

Insbesondere bei der Zusammenarbeit mit externen Vertriebspartnern bleiben die Umsatzerfolge oftmals weit hinter den Erwartungen zurück. In gleicher Weise entspricht die erhoffte Intensität der Marktbearbeitung durch den Partner nicht dem eigenen Anspruch.

In diesem Seminar werden sowohl die Voraussetzungen für eine planvolle Marktbearbeitung sowie eine erfolgreiche Vertriebssteuerung, als auch die Werkzeuge für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern vermittelt.

Folgende Themenbereiche werden hierbei erarbeitet:

- Ausgangssituation, Exporte im Rückwärtsgang
- Systematik von Exportgeschäften
- Marktbearbeitung mit Länderportfolios
- Vertriebssteuerung
- Bewertung von Vertriebspartnern
- Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern
- Praxisbeispiele

Seminarziel	Den Seminarteilnehmern wird das Instrumentarium vermittelt, um das bestehende Auslandsgeschäft kritisch zu durchleuchten, Prioritäten in der Marktbearbeitung zu setzen und die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern zu verbessern.
Zielgruppe	Geschäftsführer, Leiter und Mitarbeiter von Export-, Vertriebs- und Marketingabteilungen.
Dauer	09:00 Uhr bis 16:30 Uhr (17:00 Uhr)
Referent	Dipl.-Kfm. Matthias Brems ist Inhaber der ‚Fachberatung für den Aussenhandel‘ in Grevenbroich. Herr Brems verfügt über Praxiserfahrung als Exportleiter und hat mit Vertriebspartnern in mehr als 30 Ländern zusammengearbeitet.