FACHBERATUNG FÜR
DEN AUSSENHANDEL

Inhouse-Seminar:
Mehr Export-Umsatz - so aktivieren Sie Ihre ausländischen Geschäftspartner

Viele Unternehmen schöpfen ihr internationales Potenzial bei weitem nicht aus. Häufig sind die Gründe hausgemacht: Mangelnde Systematik im Exportgeschäft, unklare Prioritäten in der Ländermarktbearbeitung und Defizite in der Vertriebssteuerung.

Insbesondere die Zusammenarbeit mit externen Vertriebspartnern erfüllt oft nicht die Erwartungen, und eine intensive Marktbearbeitung durch diese Partner bleibt aus. Unser Seminar konzentriert sich auf die Schaffung der Voraussetzungen für eine gezielte Marktbearbeitung und die Bereitstellung von Werkzeugen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern.

Wir behandeln die folgenden Themen:

- Die Ausgangssituation im Welthandel und internationale Entwicklungen.
- Die Systematik von Exportgeschäften und die Auswahl der richtigen Werkzeuge für den Auslandsvertrieb.
- Die Marktbearbeitung mit Länderportfolios, um den Überblick zu behalten.
- Die Bewertung von Vertriebspartnern zur Schaffung von Transparenz.
- Die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern, Identifikation von Konfliktfeldern und Unterstützung der Partner.
- Praxisbeispiele zur Veranschaulichung.

Seminarziel:
Unser Ziel ist es, Ihnen die Instrumente an die Hand zu geben, um Ihr bestehendes Auslandsgeschäft kritisch zu analysieren, klare Prioritäten in der Marktbearbeitung zu setzen und die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern nachhaltig zu verbessern.

Zielgruppe:
Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Leiter und Mitarbeiter von Export-, Vertriebs- und Marketingabteilungen.

Dauer:
ca. 8 Stunden

FACHBERATUNG FÜR
DEN AUSSENHANDEL

Ihr Trainer:
Dipl.-Kfm. Matthias Brems ist ein selbstständiger Berater und Trainer im Bereich Export-Management. Seine Seminare und Workshops basieren auf einer Fülle von praktischer Erfahrung, die er während seiner Zeit als internationaler Vertriebsleiter gesammelt hat. Mit umfangreicher Arbeit auf fünf Kontinenten und der Zusammenarbeit mit vielfältigen Vertriebs- und Geschäftspartnern hat er einen klaren Blick für effektive internationale Geschäftsbeziehungen entwickelt.

Rückfragen, Konditionen und Buchung:
Fachberatung für den Aussenhandel (FBA)
Elsener Mühle 9
41515 Grevenbroich

Tel.: 0 21 81/75 66 87-0
Mail: info@exportberatung.de
Website: www.exportberatung.de/