



FACHBERATUNG FÜR  
DEN AUSSENHANDEL

### ***Inhouse-Workshop:***

## **Die 10 Erfolgsfaktoren im internationalen Vertriebsmanagement**

Die Verkaufsorientierung könnte in vielen Unternehmen besser sein: Der Verkauf ist rein operativ geführt, die Abläufe sind wenig strukturiert und die Verkaufspositionen sind nicht adäquat besetzt. Unter diesen Voraussetzungen wird ein professioneller Aufbau eines internationalen Vertriebsmanagements im B2B schwerlich gelingen.

Dieser Workshop stellt ihr Unternehmen auf den Prüfstein: Welche empirisch belegten Erfolgsfaktoren werden in ihrem Vertrieb umgesetzt? Welche Stellschrauben müssen im Verkauf und Vertriebsmanagement neu justiert werden?

Die Ergebnisse werden an einem Tag interaktiv mit den Teilnehmern erarbeitet, die Auswertung und Instrumente stehen direkt danach zur Verfügung. Dieser Workshop wird exklusiv von der ‚Fachberatung für den Außenhandel‘ angeboten.

### Leitthemen:

- Vorab: Onlinebefragung der Teilnehmer zur Beurteilung der int. Vertriebsarbeit
- Stärken-/Schwächenanalyse internationales Geschäft
- Formulierung von Sofortmaßnahmen
- Die 10 Erfolgsfaktoren im internationalen Vertriebsmanagement (empirische Studie)
- Erarbeitung der unternehmensspezifischen Erfolgsfaktoren im Vertrieb
- Formulierung von Sofortmaßnahmen
- Erarbeitung eines langfristigen Entwicklungspfades

### Ergebnisse:

- Herausarbeiten der Erfolgsfaktoren für das internationale Vertriebsmanagement
- Umsetzung in die tägliche Vertriebsarbeit
- Verbesserte Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Kunden

### Zielgruppe:

Geschäftsführer, Leiter und Mitarbeiter von Export-, Vertriebs- und Marketingabteilungen

### Dauer:

ca. 8 Stunden



FACHBERATUNG FÜR  
DEN AUSSENHANDEL



### Ihr Trainer:

Dipl.-Kfm. Matthias Brems (Jahrgang 1967) ist selbständiger Berater und Trainer im Bereich Export-Management. Die Fragestellungen in seinen Seminaren und Workshops kennt er aus seiner Zeit als Exportleiter nur zu gut. Die Arbeit auf 5 Kontinenten sowie die Zusammenarbeit mit den unterschiedlichsten Vertriebs- und Geschäftspartnern haben den Blick für funktionierende, internationale Geschäftsbeziehungen geschärft.

### Konditionen

<u>Tages-Workshop Silber</u>	<u>Preis in €</u>	<u>Tages-Workshop Gold</u>	<u>Preis in €</u>
Grundpreis	950.-	Grundpreis	1.150.-
Teilnehmeranzahl: 3-5	pro TN: 105.-	Teilnehmeranzahl: 3-5	pro TN: 105.-
Teilnehmeranzahl: 6-8	pro TN: 85.-	Teilnehmeranzahl: 6-8	pro TN: 85.-
Teilnehmeranzahl: ab 9	pro TN: 75.-	Teilnehmeranzahl: ab 9	pro TN: 75.-
<u>Leistungen:</u>		<u>Leistungen:</u>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Telefonische Vorbesprechung</li> <li>▪ Online-Befragung (bei Bedarf)</li> <li>▪ Inhouse-Workshop</li> <li>▪ Fotoprotokoll</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Telefonische Vorbesprechung</li> <li>▪ Online-Befragung (bei Bedarf)</li> <li>▪ Inhouse-Workshop</li> <li>▪ Protokollerstellung</li> <li>▪ Toolerstellung</li> </ul>	

zzgl. Reise- und ggf. Übernachtungskosten; alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

### Rückfragen und Buchung:

Fachberatung für den Aussenhandel (FBA)  
Elsener Mühle 9  
41515 Grevenbroich

Tel.: 0 21 81/75 66 87-0

Mail: [info@exportberatung.de](mailto:info@exportberatung.de)

Website: [www.exportberatung.de](http://www.exportberatung.de)