



FACHBERATUNG FÜR
DEN AUSSENHANDEL

Inhouse-Workshop: **Geschäftspartnerbewertung**

Es besteht ein grundsätzlicher Zielkonflikt zwischen Hersteller und Geschäftspartner*. Der Hersteller sieht vordringlich den langfristigen Aspekt des Auslandsgeschäftes, nämlich die Erschließung des Marktpotenzials. Der Vertriebspartner legt die Priorität eher auf kurzfristige Geschäfte, da er auf die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Produkte kaum Einfluss hat.

In diesem Workshop wird ein Bewertungsschema für Geschäftspartner erarbeitet. Es orientiert sich an objektiven Bewertungskriterien und kann sofort in die Vertriebsarbeit integriert werden. Neben der Bewertung kann das Tool auch die Vertriebssteuerung unterstützen.

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.

Dieser Workshop nimmt speziell die Sichtweise des Herstellers auf den Geschäftspartner ein.

Leitthemen:

- Vorab: Onlinebefragung der Teilnehmer zur Beurteilung der int. Vertriebsarbeit
- Diskussion der Befragungsergebnisse
- Stärken- und Schwächenanalyse internationales Geschäft
- Formulierung von Sofortmaßnahmen
- Vorstellung eines Praxis-Modells für die Vertriebspartnerbewertung
- Ermittlung von objektiven, unternehmensspezifischen Bewertungskriterien
- Erarbeitung eines einheitlichen Bewertungsschemas (Tool VP-Bewertung)

Ergebnisse:

- Erkennen der Schwächen im internationalen Vertriebsprozess
- Entwicklung eines Bewertungsinstrumentes für Geschäftspartner
- Praktischer Einsatz des Bewertungstools in der Vertriebsarbeit.

Zielgruppe:

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

Dauer:

ca. 8 Stunden

* Unter dem Begriff Geschäftspartner verstehen wir Tochtergesellschaften, unabhängige Vertretungen, Handelsagenten sowie Kunden



FACHBERATUNG FÜR
DEN AUSSENHANDEL

Vertriebspartnerbewertung (Kundenbeispiel):

Bewertung															
Performance	Faktor	Punkte	Zusammenarbeit/Organisation	Faktor	Punkte	Repräsent./Kommunikation	Faktor	Punkte	Produktanregungen/Marketing	Faktor	Punkte	Reporting	Faktor		
40 % d. Auswertung		1-10	30 % d. Auswertung		1-10	20 % d. Auswertung		1-10	5 % d. Auswertung		1-10	5 % d. Auswertung			
1	Verkaufte Paarzahlen	2	8	Geordnete und geprüfte Unterlagen; Kundstammsatzpflege	3	1	Adäquates Auftreten	2	1	Brancheninformationen (generell, ara)	2	4	Verkaufsprognose	2	
2	Umsatz	2	7	Verantwort. Betreuung der schlechten Zahler	2	3	Aktives Kommunizieren	3	1	Kundenstruktur (freie Kunden, EV'S, Filialisten)	1	4	Kundeninformationen (KK wöchentlich; Grosskunden; Ausfallkunden)	3	
3	DB (absolut)	3	8	Informationen zu Sonderkunden	1	4	Mehr Rücksichtnahme auf andere VP'S	1	1	Bestseller und Kollektionsinput (Muster, Farben/Materialien)	3	6			
4	Marktausschöpfung	3	10	Prüfung von Retouren	1	1	Regelmäßige Besuche im Hause ara	2	8						
5	Umsetzung Shopkonzeption	1	10	Kollektionsinfos intensiver lesen und bearbeiten	2	4	Handeln im Firmeninteresse - Identifikation - aktiver Einsatz	3	1						
6				Zusammenarbeit mit der vorgesehenen ID-MA	1	8									
7				Rücksicht auf ID	1	5									
8				Rechtzeitiges feedback auf Anfragen	1	1									
9															
Auswertung															
Erreichte Punktzahl		94		Erreichte Punktzahl		36		Erreichte Punktzahl		25		Erreichte Punktzahl		30	
Höchst Punktzahl		110		Höchst Punktzahl		120		Höchst Punktzahl		110		Höchst Punktzahl		60	
Anteil d. Höchstpkt.		85%		Anteil d. Höchstpkt.		30%		Anteil d. Höchstpkt.		23%		Anteil d. Höchstpkt.		50%	
Endpunkte		3,4		Endpunkte		0,9		Endpunkte		0,46		Endpunkte		0,25	
von Gesamtpunktzahl		4,0		von Gesamtpunktzahl		3,0		von Gesamtpunktzahl		2,0		von Gesamtpunktzahl		0,5	
Erreichte Endpunkte von 10:								5,01							

* Unter dem Begriff Geschäftspartner verstehen wir Tochtergesellschaften, unabhängige Vertretungen, Handelsagenten sowie Kunden



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- bzw. Geschäftspartnern haben den Blick für funktionierende, internationale Geschäftsbeziehungen geschärft.

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

Website: www.exportberatung.de/

* Unter dem Begriff Geschäftspartner verstehen wir Tochtergesellschaften, unabhängige Vertretungen, Handelsagenten sowie Kunden