FACHBERATUNG FÜR
DEN AUSSENHANDEL

Inhouse-Workshop:
Bewertung und Steuerung von Geschäftspartnern im Auslandsgeschäft

Grundsätzlich besteht ein Zielkonflikt zwischen Herstellern und ihren Geschäftspartnern*. Während Hersteller oft den langfristigen Aspekt der Markterschließung betonen, legen Vertriebspartner eher Wert auf kurzfristige Geschäfte, da sie wenig Einfluss auf die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Produkte haben.

In diesem Workshop entwickeln wir ein Bewertungsschema für Geschäftspartner, das auf objektiven Kriterien basiert und sofort in den Vertriebsprozess integriert werden kann. Dieses Tool kann nicht nur zur Bewertung, sondern auch zur Steuerung des Vertriebspartners beitragen.

Die Ergebnisse werden interaktiv mit den Teilnehmern an einem Tag erarbeitet, und die Auswertung sowie die Instrumente stehen unmittelbar zur Verfügung. Dieser Workshop wird exklusiv von der 'Fachberatung für den Aussenhandel' angeboten und berücksichtigt die spezielle Perspektive des Herstellers auf den Geschäftspartner.

Leitthemen:

- Vorab: Onlinebefragung der Teilnehmer zur Beurteilung der internationalen Vertriebsarbeit
- Diskussion der Befragungsergebnisse
- Stärken- und Schwächenanalyse im internationalen Geschäft
- Formulierung von Sofortmaßnahmen
- Vorstellung eines Praxis-Modells zur Bewertung von Vertriebspartnern
- Ermittlung von objektiven, unternehmensspezifischen Bewertungskriterien
- Erarbeitung eines einheitlichen Bewertungsschemas (Tool VP-Bewertung)

Ergebnisse:

- Identifikation von Schwächen im internationalen Vertriebsprozess
- Entwicklung eines Instrumentariums zur Bewertung von Geschäftspartnern
- Praktische Anwendung des Bewertungstools im Vertriebsprozess

Zielgruppe:
Geschäftsführer, Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Export, Vertrieb und Marketing

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/Orga	Faktor	Punkte	Repräsent./Komm.	Faktor	Punkte	Produktanregungen/Marktin	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;Kundenstamm-satzpflege	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 Kommunizie	3	1	Kundenstruktur (freie Kunden, EV'S, Filialisten)	1	4	Kundeninformmation en (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 Kollektions-input (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 Firmen-interesse - Identifikation - aktiver Einsatz	3	1					
6				Zusammenarbeit mit der vorgesehenen ID-MA	1	8								
7				Rücksicht auf ID	1	5								
8				Rechtzeitiges feed-back auf Anfragen	1	1								
9														

Auswertung

Erreichte Punktzahl		**94**	**Erreichte Punktzahl**		**36**	**Erreichte Punktzahl**		**25**	**Erreichte Punktzahl**		**30**	**Erreichte Punktzahl**
Höchst Punktzahl		110	Höchst Punktzahl		120	Höchst Punktzahl		110	Höchst Punktzahl		60	Höchst Punktzahl
Anteil d. Höchstpkt.		85%	Anteil d. Höchstpkt.		30%	Anteil d. Höchstpkt.		23%	Anteil d. Höchstpkt.		50%	Anteil d. Höchstpkt.
Endpunkte		**3,4**	**Endpunkte**		**0,9**	**Endpunkte**		**0,46**	**Endpunkte**		**0,25**	**Endpunkte**
von Gesamtpunktzahl		4,0			3,0			2,0			0,5	

Erreichte Endpunkte von 10: 5,01

FACHBERATUNG FÜR
DEN AUSSENHANDEL

Ihr Trainer:
Dipl.-Kfm. Matthias Brems, geboren 1967, ist ein unabhängiger Berater und Trainer mit dem Schwerpunkt internationaler Vertrieb. Die Fragestellungen, die er in seinen Seminaren und Workshops behandelt, resultieren aus seiner langjährigen Erfahrung als internationaler Vertriebsleiter. Seine Arbeit erstreckte sich über fünf Kontinente, und die Zusammenarbeit mit vielfältigen Vertriebspartnern und Geschäftspartnern hat seinen Blick für erfolgreiche 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/