



FACHBERATUNG FÜR
DEN AUSSENHANDEL

Inhouse-Workshop: **Internationale Vertriebssteuerung**

Zwischen Herstellern und ausländischen Geschäftspartnern* herrscht häufig schlechte Stimmung. Die Regel ist, dass bei vielen Entscheidungen die Perspektive des Herstellers dominiert. Vorschläge der Vertriebspartner zu Strategien und Zusammenarbeit fallen schnell unter den Tisch.

In diesem Workshop wird ein Instrumentarium zur Vertriebssteuerung erarbeitet, das sich an den Anforderungen der Geschäftspartner orientiert. Im Kern geht es darum, den Geschäftspartner auf seine Ziele einzustimmen und ihn bei der Umsetzung zu motivieren und zu 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 der Vertriebspartner auf den Hersteller ein.

Leitthemen:

- Vorab: Onlinebefragung der Teilnehmer zur Beurteilung der int. Vertriebsarbeit
- Stärken- und Schwächenanalyse internationales Geschäft
- Die 7 Stellhebel für lokalen Geschäftserfolg / internationale Kooperationen
- Erarbeitung der unternehmensspezifischen Erfolgsfaktoren für lokalen Geschäftserfolg
- Formulierung von Sofortmaßnahmen
- Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern
- Steuerung von Vertriebspartnern

Ergebnisse:

- Herausarbeiten der Erfolgskriterien für internationale Kooperationen
- Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Vertriebspartner
- Steuerungsinstrumente für die tägliche 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



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.

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"> ▪ Telefonische Vorbesprechung ▪ Online-Befragung (bei Bedarf) ▪ Inhouse-Workshop ▪ Fotoprotokoll 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Telefonische Vorbesprechung ▪ Online-Befragung (bei Bedarf) ▪ Inhouse-Workshop ▪ Protokollerstellung ▪ Toolerstellung 	

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

Website: www.exportberatung.de

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