

## **Auslandsvertrieb mit System**

- vom Aufbau der Auslandsmärkte bis zur  
Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern -

Der Aufbau und die Pflege von internationalen Geschäftskontakten gleichen oftmals einer Lotterie. Anfragen bei den Unternehmen oder ein zufälliger Messekontakt sind häufig der Auslöser für ein (erstes) Engagement auf Auslandsmärkten. Planungen und Instrumente, die für den Inlandsmarkt selbstverständlich sind, finden im Auslandsgeschäft weit weniger Anwendung.



FACHBERATUNG FÜR  
DEN AUSSENHANDEL

Doch gerade die Komplexität des Exports erfordert ein systematisches Vorgehen bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Fragen nach der eigenen Position, Strategie, Länderinformationen, Vertriebswegen, Vertriebspartnern stellen sich jedem Exporteur und können deshalb vorausschauend angegangen werden.

### **Folgende Themenbereiche werden erarbeitet:**

#### Die internationalen Märkte im Wandel

- Globalisierung und Welthandel
- Deutschlands Position in der Welt

#### Interne und externe Voraussetzungen für eine erfolgreiche Exporttätigkeit

- Checkliste: Innerbetriebliche Voraussetzungen schaffen
  - Produktion, Personal, Organisation, Vertrieb & Marketing, Finanzen, F+E
- Externe Voraussetzungen: Markt, Produkt, Wettbewerb
- Motivation für ein Auslandsengagement

#### Strategische Zielsetzung und Marketing-Mix

- Zielsetzungen formulieren: qualitativ und quantitativ
- Strategie-Entwicklung
  - Kostenführer
  - Innovationsführer
  - Problemlöser beim Kunden
- Umsetzung/Marketing-Mix
  - Zielgruppe, Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation

#### Marktpotenziale und Markteintritt

- Marktanalyse
- Länderauswahl
- Vertriebswege und Vertriebsformen
- Vertriebspartnersuche

#### Internationale Vertrieboptimierung

- Aufbau von Länderportfolios
- Expansionsstrategien
- Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern, Bewertung und Einflussnahme

### **Seminarziel:**

Sie erhalten das geeignete Instrumentarium, um Auslandsmärkte strukturiert aufzubauen.

### **Zielgruppe:**

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

### **Dauer:**

ca. 8 Stunden



FACHBERATUNG FÜR  
DEN AUSSENHANDEL



**Ihr Referent:**

Dipl.-Kfm. Matthias Brems (geb. 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.

**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](mailto:info@exportberatung.de)

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