Ihre Zielsetzung	Leitfragen	Unser Angebot	
	Leistungsversprechen	Beratung (B)	Weiterbildung
1. Analyse / Bestandsaufnahme	Wo stehen wir im internationalen Vertrieb? *Ermittlung der Stärken und Schwächen.*	Erstgespräch Online-Befragung der Mitarbeiter	
2. Den Kurs bestimmen und die innerbetrieblichen Voraussetzungen schaffen	Wie können wir in Zukunft weiter erfolgreich im Markt bestehen? *Die Ziele fest im Blick: mit den richtigen Konzepten und den nötigen Ressourcen.*	Workshop: „Exporttag“	
3. Die Strategie festlegen	Wie erreichen wir systematisch unsere Ziele? *Prioritäten setzen in der Planung und neue Methoden anwenden.*	Workshop: „Exportstrategie“	
4. Auslandsmärkte besser verstehen	Wo ist ein Engagement sinnvoll und wie kann ein Markteintritt gelingen? *Gezielte Informationsgewinnung über Länder, Branchen und Produkte.*	Markt- und Wettbewerbsanalyse (B)	
5. Auslandsmärkte erschließen	Wie selektiere ich die besten Geschäftspartner? *Planvoller Marktaufbau im Ausland.*	Geschäftspartnersuche (B) Online-Training: Ein tragfähiges Export-Business in der EU aufbauen	
6. Marktanteile ausbauen	Wie können Marketing und Export effektiv zusammen arbeiten? Wie steigere ich die Leistung der Geschäftspartner? *Kontinuierlicher Marktausbau im Ausland.*	Marktmanagement (B) Workshop: „Geschäftspartnerbewertung“	
7. Den Wettbewerbern in die Karten schauen	Welche internationalen Strategien verfolgen Ihre Wettbewerber? *Das wahre Potenzial internationaler Märkte erfahren.*	Meine Wettbewerber (B)	