

SEMINAR 1: WIE SIE ERFOLGREICH AUSLÄNDISCHE MÄRKTE ERSCHLIESSEN

Die 10 Schritte zur Erschließung und Bearbeitung von Wachstumsmärkten im Ausland

Seminarziel

In diesem Seminar wird den Teilnehmern das Handwerkzeug für den erfolgreichen Aufbau von Auslandsgeschäften vermittelt

Zielgruppen

Geschäftsführer,
Marketingleiter,
Exportleiter, Vertriebleiter,
Exportsachbearbeiter

Datum

08. Juli 2014

Dauer

8.30 Uhr – 17.30 Uhr

Referent:

Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Hatto Brenner

Kosten

CHF 650.– exkl. MWSt.

► Anmeldung

Team Engineering AG

Dörflistrasse 10
8050 Zürich

Tel +41 44 313 03 13
Fax +41 44 313 03 36

Email:
pst@teamengineering.ch

Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen beeinflussen die unternehmerischen Aktivitäten insbesondere von mittelständischen Unternehmen in nie da gewesenem Ausmaß.

Der Umfang und die Schnelligkeit des Informationsaustausches, die rasante Verbesserung logistischer Systeme, die „grenzenlose“ Vernetzung von Bedürfnissen und Kundenpotentialen sind nur einige Gesichtspunkte eines sich rasch ändernden Weltmarktes.

International tätige Konzerne haben sich auf diese Prozesse längst eingestellt und agieren als „global players“.

Was ist seitens des mittelständischen Unternehmers zu tun, um sich, seine Mitarbeiter und sein Unternehmen auf diese internationalen Anforderungen auszurichten?

In diesem Praxis-Seminar werden die 10 Erfolgsfaktoren dargestellt:

- für eine systematische **Auslandsmarkterschließung**
- für eine ergebnisorientierte **Marktbearbeitung**.

Im Einzelnen werden anhand vom Praxisbeispielen folgende Themen bearbeitet:

- 1) **Bestimmung der Ausgangssituation** für das Auslandsgeschäft – SWOT-Analyse
- 2) **Formulierung der Zielsetzung** für das Exportgeschäft – was, wo, wie?
- 3) **Schaffung** der notwendigen innerbetrieblichen **Voraussetzungen** Anforderungen an Organisation, Personal und Finanzen
- 4) Die **richtige Länderauswahl** – welche Wachstumsmärkte bieten die besten Chancen?
- 5) **Einstiegsmärkte** definieren und festlegen
- 6) **Produktanpassung** – welche technischen und marketingorientierten Voraussetzungen sind zu erfüllen?
- 7) **Vertriebswege** – auswählen, aufbauen, optimieren
- 8) **Vertragsgestaltung** – Anforderungen an Kauf-, Vertriebs- und Lizenzverträge
- 9) **Marketingmassnahmen** – auslandsbezogene Preisgestaltung, Liefer- und Zahlungsbedingungen marktgerecht anwenden
- 10) **Absatz- und Erfolgsplanung** – über Grenzen hinweg realisieren