

SEMINAR 2: ERFOLGREICHE GESTALTUNG VON VERTRIEBS- UND MARKETINGSTRATEGIEN IM EXPORT

Vertreter - Distributoren - Reisende

Optimierung von Suche, Vertragsgestaltung und Zusammenarbeit

Seminarziel

Die Seminarteilnehmer erfahren, auf welche Weise es möglich ist geeignete Vertriebspartner im Ausland rasch und zuverlässig zu finden. Sie lernen, mit welchen Mitteln eine nachhaltige Leistungssteigerung bei diesen Vertriebspartnern erzielt werden kann und welche Vertragsklauseln sie vereinbaren sollen.

Zielgruppen

Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter in Exportabteilungen

Datum

10. November 2014

Dauer

8.30 Uhr – 17.30 Uhr

Referent:

Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Hatto Brenner oder
Michael Berger

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

www.teamengineering.ch

Viele Unternehmen schöpfen ihre Potentiale im Ausland bei weitem nicht aus. Insbesondere bei der Zusammenarbeit mit externen Vertriebspartnern bleiben die Umsatzerfolge oftmals weit hinter den Erwartungen zurück. In gleicher Weise entspricht die erhoffte Intensität der Marktbearbeitung durch den Partner nicht dem eigenen Anspruch.

Die Ursachen liegen häufig in unpräzisen Vereinbarungen, mangelnder Kommunikation und fehlenden Steuerungsinstrumenten. Wichtig ist insbesondere eine wirksame Steuerung, die auf einer effizienten Vertriebsstruktur und der Führung der Vertriebspartner beruht.

In diesem Seminar werden sowohl die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vertriebssteuerung, als auch die Werkzeuge für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern vermittelt.

Im Einzelnen beschäftigt sich das Seminar mit den Themen:

- 1) **Rahmenbedingungen** für den Aufbau von tragfähigen Auslandsgeschäften
- 2) Die **Anforderungen an Vertrieb** und Marketing im internationalen Geschäft
- 3) **Vertriebssysteme** Ausland: Alternative Möglichkeiten
- 4) Die **Bedeutung von** Reisenden, Handelsvertretern und Distributoren im Ausland
- 5) **Anforderungsprofile** für die qualifizierte Suche von Handelsvertretern und Distributoren
- 6) Unterschiedliche Möglichkeiten für eine erfolgreiche **Suche von Handelsvertretern und Distributoren**
- 7) Kriterien einer qualifizierten **Auswahl**
- 8) Anforderungen an wirkungsvolle **Einarbeitung** im Unternehmen
- 9) Notwendige Einzelmassnahmen für erfolgreiche **Zusammenarbeit**
- 10) Welche **Schritte** für erfolgreiche **Zusammenarbeit** erforderlich sind
- 11) Welche **Fehler** häufig gemacht werden
- 12) **Vertragsgestaltung** mit ausländischen Partnern
- 13) **Literatur** / weitere Informationen