

Ihre Zielsetzung	Leitfragen	Unser Angebot	
		Beratung (B)	Weiterbildung
	<i>Leistungsversprechen</i>		
1. Analyse / Bestandsaufnahme	Wo stehen wir im internationalen Vertrieb? <i>Ermittlung der Stärken und Schwächen.</i>	Erstgespräch Online-Befragung der Mitarbeiter	
2. Den Kurs bestimmen und die innerbetrieblichen Voraussetzungen schaffen	Wie können wir in Zukunft weiter erfolgreich im Markt bestehen? <i>Die Ziele fest im Blick: mit den richtigen Konzepten und den nötigen Ressourcen.</i>	Workshop: „Exporttag“	
3. Die Strategie festlegen	Wie erreichen wir systematisch unsere Ziele? <i>Prioritäten setzen in der Planung und neue Methoden anwenden.</i>	Workshop: „Exportstrategie“	
4. Auslandsmärkte besser verstehen	Wo ist ein Engagement sinnvoll und wie kann ein Markteintritt gelingen? <i>Gezielte Informationsgewinnung über Länder, Branchen und Produkte.</i>	Markt- und Wettbewerbsanalyse (B)	
5. Auslandsmärkte erschließen	Wie selektiere ich die besten Geschäftspartner? <i>Planvoller Marktaufbau im Ausland.</i>	Geschäftspartnersuche (B) Online-Kurs: Partner-Management	
6. Marktanteile ausbauen	Wie können Marketing und Export effektiv zusammen arbeiten? Wie steigern ich die Leistung der Geschäftspartner? <i>Kontinuierlicher Marktausbau im Ausland.</i>	Marktmanagement (B) Workshop: „Geschäftspartnerbewertung“	
7. Den Vertrieb steuern	Wie steuere ich den Vertriebspartner nach meinen Zielen? <i>Die 7 Stellhebel für internationalen Vertriebs Erfolg.</i>	Workshop: „Internationale Vertriebssteuerung“	

