

EXPORT ACADEMY



DIE VIELFÄLTIGEN VERTRIEBSWEGE IM EXPORT

Den richtigen Vertriebspartner im Ausland finden

Donnerstag, 29.6.2017 | 8:30 - 16:30

ICS Internationalisierungcenter Steiermark

Lindweg 33 | 8010 Graz

Die EXPEDIRE Export Academy ist ein Qualifizierungsprogramm für alle Unternehmen, egal ob diese erstmalig auf dem Weg sind, zu exportieren oder bereits Exporterfahrung haben. Im kleinen Kreis werden die Themenbereiche praxisnah aufbereitet und im Anschluss wird in Kleingruppen individuell und fallbezogen gearbeitet. Den TeilnehmerInnen steht nach jedem Modul für den Zeitraum von drei Monaten ein 3-stündiges Beratungskontingent bei den Vortragenden zur Verfügung.

Diese **hochwertigen Qualifizierungsseminare** können im Rahmen des EU-Projekts EXPEDIRE kostenfrei angeboten werden, da sie aus EFRE-Mitteln finanziert werden (Kooperationsprogramm Interreg V-A Slowenien-Österreich).

Vortragende, Seminarinhalte & Ablauf

VORTRAGENDE

- [Sergey Frank](#)
CEO Sergey Frank International GmbH
- [Maria Smid](#)
Partner Sergey Frank International GmbH

SEMINARINHALTE

Vom Export zum Markteintritt

- Die richtige Marktforschung und Analyse des Zielmarktes
- Strategische Optionen: Vertriebspartner oder Tochtergesellschaft
- Erfolgreiche Akquisition und Evaluation von Vertriebspartnern
- Die Wahl des richtigen Vertriebspartners
- Ablauf der systematischen Suche
- Aufbau einer nachhaltigen Geschäftsbeziehung

Vom Markteintritt zur Marktdurchdringung

- Vertrieb durch Dritte
- Einzelheiten der Kooperationspartnerschaft
- Analyse der bestehenden Geschäftsverhältnisse
- Lenkung der bestehenden Vertriebspartner
- Zusammenarbeit mit bestehenden Vertriebspartnern

Der Weg alleine – die Tochtergesellschaft

- Die operative Umsetzung
- Die Rolle des „Kümmerers“ vor Ort
- Personalmanagement und Wege zur Vermeidung von Mitarbeiterfluktuation
- Alleingang – der Transfer vom ehemaligen Vertriebspartner zur Tochtergesellschaft
- Co-Existenz – die Zusammenarbeit zwischen bestehenden sowie zukünftigen Vertriebspartnern und der neuen Tochtergesellschaft

Gut zu wissen für den slowenischen Zielmarkt

ABLAUF

08:30 – 15:00 Uhr: Thematischer Info-Block (inklusive Pausen und Seminarverpflegung)

15:00 – ca. 16:30 Uhr: Hands-on Session mit

- Individuellen Firmenberatungen durch die Vortragenden (in der Kleingruppe oder unter 4-Augen)
- Arbeiten in Kleingruppen
- Austausch von Firmenerfahrungen
- Networking

EXTERNE FOLLOW-UP BERATUNG

Im Anschluss an das Seminar stehen jedem/r **TeilnehmerIn drei Beratungsstunden bei der Sergey Frank International GmbH als Teil der weiterführenden individuellen Beratung** zur Verfügung. Diese Leistung kann bis zum 29. September 2017 in Anspruch genommen werden.

ORGANISATORISCHES & ANMELDUNG

In der Zeit der Veranstaltung stehen Ihnen kostenlose Parkplätze beim ICS zur Verfügung.

- Um eine hohe Qualität dieses Seminars sicherzustellen, ist die **Teilnehmeranzahl begrenzt**. Wenn Sie an dieser Veranstaltung teilnehmen möchten, schicken Sie bitte Ihr Firmenprofil (Vorlage verfügbar im Downloadbereich) an roswitha.schipfer@ic-steiermark.at. Das ICS wählt die TeilnehmerInnen sorgfältig anhand der übermittelten Firmenprofile aus.
- Eine Anmeldung ist erst mit Bestätigung durch das ICS gültig!

Sie möchten gerne an diesem Seminar teilnehmen oder benötigen noch weitere Informationen?

Dann kontaktieren Sie bitte

MMag. Roswitha Schipfer | ICS Internationalisierungcenter Steiermark

E-Mail: roswitha.schipfer@ic-steiermark.at

T: +43 316 601 273