

EXPORT ACADEMY



ERFOLGREICH VERHANDELN MIT NEUKUNDEN (B2B)

18. Juni 2019

ICS Internationalisierungcenter Steiermark | Lindweg 33 | 8010 Graz

FIRMENPROFIL

Dieses hochwertige Qualifizierungsseminar kann im Rahmen des EU-Projekts EXPEDIRE kostenlos angeboten werden, da es aus EFRE-Mitteln finanziert wird. Bitte füllen Sie dieses Firmenprofil gewissenhaft aus – es dient uns zur Teilnehmerauswahl. Die Profile jener Seminarinteressenten, die zur Teilnahme ausgewählt werden, werden zur Vorbereitung an den Vortragenden weitergegeben.

Mit der Übermittlung dieses Firmenprofils stimmen Sie zu, dass Ihre persönlichen Daten zum Zweck der Unterstützung Ihrer Exportaktivitäten von der ICS Internationalisierungcenter Steiermark GmbH verarbeitet werden dürfen und im Fall der Auswahl Ihres übermittelten Firmenprofils das Firmenprofil an den Vortragenden [Dr. Andreas Mautner, intensa group](#) zum Zweck der Vorbereitung auf dieses Seminar weitergegeben werden darf. Diese Einwilligung kann jederzeit unter office@ic-steiermark.at widerrufen werden. Weitere Infos zum Thema Datenschutz finden Sie [HIER](#).

Übermittlung Ihres Firmenprofils und Rückfragen bitte an:

Lisa-Maria Katholnig, MA / lisa-maria.katholnig@ic-steiermark.at / +43 316 601 417

Firmenname	
Firmenadresse	
Branche	
Name SeminarinteressentIn	
E-Mail Adresse SeminarinteressentIn	
Aufgaben, die Sie im Unternehmen ausführen	

I) Exportiert Ihr Unternehmen bereits Waren bzw. führt Ihr Unternehmen bereits Dienstleistungen im Ausland durch?

JA und zwar in folgende Länder: _____

Für uns interessante, neue Länder | Regionen sind: _____

Warum interessieren Sie sich gerade für diese Länder | Regionen? _____

NEIN

Erste Zielländer sollen folgende sein: _____

Begründung für Ihre Länderauswahl: _____

II) Welche Produkte | Dienstleistungen sollen exportiert werden bzw. werden bereits exportiert?

III) Was ist das Besondere an Ihrem Unternehmen? (Alleinstellungsmerkmal/USP)

IV) Wer sind Ihre Kunden?

Privatpersonen

Firmen aus folgenden Branchen: _____

Andere: _____

V) Wie viele MitarbeiterInnen sind in Ihrem Betrieb derzeit beschäftigt?

1 – 10

51 - 250

11 – 50

Mehr als 250

VI) Haben Sie konkrete Fragen zur Gewinnung von Neukunden im B2B-Bereich bzw. zu Gesprächsführungs- und Verhandlungsstrategien mit denselben?

VII) AUFGABENSTELLUNG für die begleitete Vorbereitungsphase:

Legen Sie 2 konkrete Zielkunden im B2B-Bereich fest, die Sie für Exportaktivitäten gewinnen wollen. Unter Zielkunden verstehen wir Unternehmen, mit denen es bisher noch keine persönlichen Gespräche gegeben hat.

Bitte beantworten Sie dazu folgende Fragen:

1. Warum haben Sie diese Kunden selektiert? Wie gehen Sie bei der Auswahl von Zielkunden generell vor?

2. Welche Ziele verfolgen Sie bei den beiden Zielkunden?

3. Auf welchem Weg und mit welchen Aktivitäten wollen Sie Ihre Ziele erreichen?
