Referenten

Dr. Uwe Sachse ist Unternehmensberater, Buchautor und Coach. Ferner ist Uwe Sachse Professor für Betriebswirtschaft und Internationales Management an der Hochschule in Albstadt-Sigmaringen, Visiting Professor im Executive-MBA der THM Business School in Giessen und Gründungsmitglied des Instituts für innovative Absatzförderung in Leipzig.

http://www.sachse-consult.de

Dauer der Veranstaltung

08:45 Uhr	Einlass
09:00 Uhr	Beginn
10:30 Uhr	Kaffeepause
12:30 Uhr	Mittagsimbiss
14:45 Uhr	Kaffeepause
16:30 Uhr	Ende

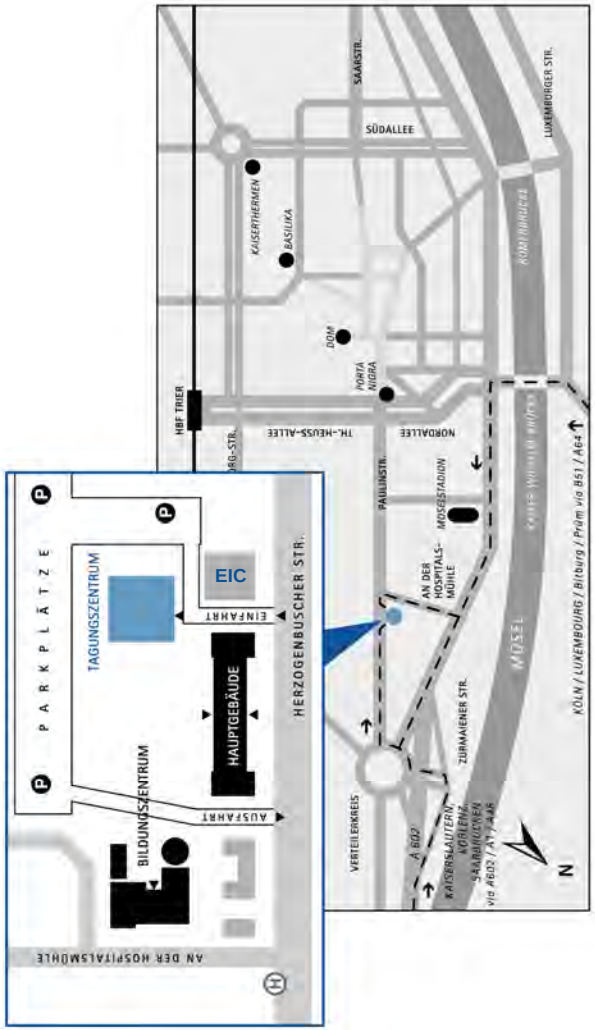
Weitere Informationen zur Veranstaltung

Ansprechpartner:	Doris Theis
Telefon:	0651/97567-17
E-Mail:	theis@eic-trier.de
Internet:	www.eic-trier.de

Ort der Veranstaltung

IHK Trier
Herzogenbuscher Str. 12
Raum 3.07 (Hauptgebäude)
54292 Trier

Anfahrtsskizze



EINLADUNG

Seminar

Erfolgreiche Internationalisierungs-strategien für europäische Märkte

Geschäftspotenzial in EU-Märkten gezielter nutzen und Umsätze nachhaltig steigern

Praxisorientiertes Knowhow für Marketing & Vertrieb in der EU inklusive nützlicher Checklisten und Fallstudien

23. September 2014 | 09:00 –16:30 Uhr
EIC Trier GmbH

© *fotomek—Fotolia.com*

eictrier
IHK | HWK Europa- und Innovationscentre

Handwerkskammer Trier

IHK Trier

Einladung

Sie möchten gerne Ihr Geschäftspotential auf europäischen Zielmärkten gezielter nutzen und Ihren Umsatz im europäischen Binnenmarkt ausbauen?

Für deutsche Unternehmen ist der EU-Binnenmarkt, der mit der Erweiterung der europäischen Union auf 28 Mitgliedstaaten der größte gemeinsame Markt der Welt ist, vom Umsatz her der bedeutendste Absatzmarkt für Produkte und Dienstleistungen. Besonders für KMU bieten die EU-Märkte aufgrund der Harmonisierungsfortschritte in Europa sowie dem damit vergleichsweise überschaubaren Geschäftsrisiko interessante Absatzpotentiale. Daher ist mit der zunehmenden Verkürzung von Technologie– und Produktlebenszyklen und dem steigenden internationalen Wettbewerbsdruck die gezielte Nutzung von EU-Absatz– und Beschaffungsmärkten auch für KMU ein Muss.

Die internationale Ausrichtung der Geschäftstätigkeit birgt für Unternehmen jedoch auch einige Herausforderungen. Mangelhafte Informationen über das Geschäftspotential und die Wettbewerbsstruktur im Zielmarkt sowie über die rechtlichen Rahmenbedingungen und Geschäftsgebräuche vor Ort können den sicheren Markteintritt gefährden. Der nachhaltige Geschäftserfolg im EU-Ausland setzt eine gut durchdachte Vertriebsstrategie sowie ein an die Erfordernisse des Zielmarktes angepasstes Marketing-Mix voraus. Fehler beim Markteinstieg verzögern den Break-Even und führen zuweilen sogar zum Marktausschluss.

Ziel des Seminars ist die Vermittlung von praxisnahem Knowhow zur Entwicklung von erfolgreichen Markteintrittsstrategien in Europa sowie zur Anpassung des unternehmenseigenen Marketing-Mix an die Bedürfnisse in europäischen Märkten. Die Teilnehmer lernen, was sie bei der Auswahl von Zielmärkten beachten müssen und wie die Entwicklung eines unternehmensspezifischen Vertriebskonzepts durchgeführt werden kann. Fallstudien und wertvolle Hinweise zur Vermeidung der gängigen Fehler im Internationalisierungsprozess runden das Programm ab. Durch den hohen praxisrelevanten Anteil ist das im Seminar erworbene Wissen über Internationalisierungsstrategien im Geschäftsalltag sofort umsetzbar.

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Vertriebsleiter und andere Mitarbeiter mittelständischer Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit erfolgreich auf europäische Märkte ausweiten möchten.

Programm

Einführung

- Internationalisierungsstrategien - Trends / Entwicklungen
- Auf das Geschäftsmodell kommt es an: Business Model Canvas
- Internationalisierungspfade (IST/SOLL, Anforderungen) - Welche strategischen Optionen haben Sie?
- Die häufigsten Fehler

Die Auswahl von Zielmärkten

- Professionelle Geschäftsanalyse (SWOT, Umfeld- und Szenarioanalyse, Blue Ocean vs. Red Ocean)
- Die Länderselektion (Informationsquellen, Auswahl- und Entscheidungsprozess)
- Das Länderportfolio als Instrument zum Management von unterschiedlichen Ländern
- Fallstudie: Länderauswahl / Länderentscheidung

Die Zielsetzung und weitere Voraussetzungen für eine erfolgreiche Internationalisierung

- Ziele und Planungsschritte
- Ressourcenproblematik, Businessplan und Wirtschaftlichkeit

Festlegung und Implementierung eines adäquaten Vertriebssystems

- Strategische Vor- und Nachteile verschiedener Vertriebsorganisationen
- Die Suche des richtigen Vertriebspartners
- Entscheidung für die günstigste Gelegenheit - ein guter Anfang oder der Beginn des Misserfolgs?
- Führung von Vertriebsmitarbeitern (Konzepte, Erfolgsfaktoren, Diskussion)
- Fallstudie: Suche und Auswahl von Vertriebs- und Handelspartnern

Ausgewählte Aspekte eines effizienten Marketing-Mix für europäische Märkte

- Internationales Pricing (Preisfestlegung, Preisdurchsetzung, Preiskorridore)
- Kaufverhalten und Kommunikation: Online- und Offline-Strategien
- Erfolgsfaktoren und Fallstricke bei Geschäften mit ausländischen Geschäftspartnern

Fazit

- Zusammenfassung der praktischen Schritte zum erfolgreichen Auslandsgeschäft

Anmeldung

Erfolgreiche Internationalisierungs-strategien für europäische Märkte

Geschäftspotenzial in EU-Märkten gezielter nutzen und Umsätze nachhaltig steigern

23. September 2014 - EIC Trier GmbH - 09:00 –16:30 Uhr

Firma:

Branche:

Teilnehmer:

Weitere Teilnehmer:

Anschrift:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **16.09.2014** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt **185,- €** zzgl. MwSt., zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

☐ Ich möchte künftig über Veranstaltungen der EIC Trier GmbH per E-Mail informiert werden.

Der/die Teilnehmer erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre persönlichen Daten für die Veranstaltungsabwicklung mittels EDV gespeichert werden.

Abmeldungen müssen spätestens **3 Arbeitstage** vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei der EIC Trier GmbH eingegangen sein. Bei einem späteren Rücktritt bzw. Nichterscheinen ist die gesamte Teilnahmegebühr zu entrichten.

Ort, Datum Unterschrift

Per Fax an **0651/97567-33** oder
Per E-Mail an **info@eic-trier.de**

EIC Trier IHK/HWK-Europa– und Innovationscentre GmbH
Herzogenbuscher Str. 14 | 54292 Trier