

Gliederung Workshop (1-2 Tage)

„Weltweiter Aufbau von Exportaktivitäten“

1. Exportvorbereitung
 - Export-Eignungsprüfung des Unternehmens
 - Auswahl geeigneter Märkte
 - Informationsbeschaffung
2. Produkt und Preis
 - Produktauswahl und Produktgestaltung
 - Positionierung im Wettbewerb
3. Distribution
 - Auswahl geeigneter Markteintrittsstrategien
 - Suche nach Vertriebspartnern
4. Werben im Ausland
 - Internationaler Messeauftritt
 - Endkundenmarketing
 - Interkulturelle Anpassung von Werbematerial
5. Beispiele erfolgreicher Unternehmen
 - Strategien
 - Erfolgsfaktoren

Unser Prinzip lautet hier: erfahren Sie, wie sich ein Unternehmen für das Auslandsgeschäft vorbereiten sollte und welche Schritte dafür erforderlich sind. Anhand einer Vielzahl von Beispielen, die aus der aktuellen Exportpraxis stammen, bekommt man Einblick in die genannten Themenbereiche.