

Anmeldung

Ich buche den folgenden Workshop

Workshop	(bitte ankreuzen)
I. Markteintritt und Distribution	
II. Internationales Kundenmanagement	
III. Simulation – Storewars	

Ich buche folgende Workshops in Kombination

Workshop	(bitte ankreuzen)
I. + II.	
II. + III.	
I. + II. + III.	

Unternehmen

Straße

PLZ, Ort

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift



Der Trainer

Thomas Kleinschnittger hat 25 Jahre Erfahrung als Führungskraft im Vertrieb mit nationaler und internationaler Verantwortung (u.a. bei Unilever und Nestlé).

Workshop	Gebühr (zzgl. MwSt.)
I. Markteintritt und Distribution	595,- EUR
II. Internationales Kundenmanagement	795,- EUR
III. Simulation – Storewars	2.000,- EUR

Die Workshops sind auch in Kombination buchbar:

Workshop	Gebühr (zzgl. MwSt.)
I. + II.	1.150,- EUR
II. + III.	2.250,- EUR
I. + II. + III.	2.800,- EUR

Bei Absagen bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Gebühr in Höhe von 50% des Teilnehmerbeitrages. Danach und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.



MARKENVERBAND

Internationales Vertriebsmanagement

Von der Markterschließung zum professionellen internationalen Kundenmanagement

Workshop-Reihe in Kooperation mit



Wir helfen überBrücken



COMPETENCES

Workshop I

Markterschließung und Distributionsmanagement

Ziel des Workshops
Systematische Auswahl von Märkten und deren langfristigen Erschließung.

Lernerfolge
In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie neue Märkte systematisch mit welchen Vertriebswegen erschließen können, welche besonderen Anforderungen es gibt und wie Sie ein Marktportfolio erstellen.

Zielgruppe
Internationales Key-Account-Management, internationaler Vertrieb, Export-Management

Ort
Steigenberger Airporthotel, Frankfurt/Main

Termin
3. Dezember 2013, 9 Uhr – 16.30 Uhr

Anmeldungen und Fragen richten Sie bitte an mitgliederservice@markenverband.de

Workshop II

Internationales Kundenmanagement

Ziel des Workshops
Strategie, Organisation und Taktik für internationale Kunden.

Lernerfolge
Dieser Workshop hilft Ihnen, das Geschäftsmodell von internationalen Kunden zu bewerten, ein Kundenportfolio zu erstellen sowie die internationale Vertriebsorganisation effizient und effektiv zu gestalten.

Zielgruppe
Internationales Key-Account-Management, internationaler Vertrieb, Kunden-Marketing

Ort
Steigenberger Airporthotel, Frankfurt/Main

Termin
4. Dezember 2013, 9 Uhr – 16.30 Uhr

Anmeldungen und Fragen richten Sie bitte an mitgliederservice@markenverband.de

Workshop III

Computer-Simulation: Hersteller und Händler – Beziehung zwischen Macht und Interessen in internationalen Märkten

Ziel des Workshops
Entwicklung und Umsetzung einer Unternehmensstrategie in verschiedenen Märkten unter realitätsnahen Bedingungen.

Lernerfolge
Mit der „Storewars“-Computersimulation lernen Sie ganzheitliche, internationale Kundenprozesse zu verstehen und zu steuern. Sie werden erfahren, welche Auswirkungen Ihre Entscheidungen im Markt haben können und wie Sie gegensteuern. Sie lernen unternehmerisch zu denken, im Team effektiv zu arbeiten und den Wettbewerb zwischen Marktteilnehmern unmittelbar erfahren.

Zielgruppe
Internationales Key-Account-Management, internationaler Vertrieb, Kunden-Marketing, Controlling, Supply Chain

Ort
Steigenberger Airporthotel, Frankfurt/Main

Termin
27. – 29. Januar 2014, 9 Uhr – 16.30 Uhr

Anmeldungen und Fragen richten Sie bitte an mitgliederservice@markenverband.de