International Business Development

eine Einführung

HIER REGISTRIEREN

13. März 2024
9:00 – ca. 17:00 Uhr
WKO | 1040 Wien

ICC Austria

Die Suche und Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder sowie der globale Auf- & Ausbau von Geschäftsbeziehungen & Vertriebspotentialen zählen zu den zentralen Aufgaben im internationalen Business Development. Dabei darf aber das Monitoring und die Optimierung der bestehenden Märkte nicht vernachlässigt und müssen Interaktionen zwischen Märkten vorausgesehen werden.

Egal, ob Sie in neue Märkte eintreten oder bestehende Geschäftsfelder ausbauen wollen – eine systematische aber adaptive Vorgehensweise entscheidet über den Erfolg!

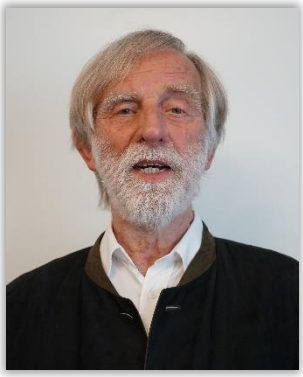
Der damit verbundene Aufwand ist herausfordernd und verlangt betriebswirtschaftliches, rechtliches als auch interkulturelles Wissen.

Von der Internationalisierungsstrategie bis zur reibungslosen Initiierung des Auslandsprojektes, in diesem Seminar erhalten Sie praxisbezogene Informationen und Anregungen für Ihr strategisches und operatives Vorgehen beim Ausbau existierender Geschäftsfelder und beim Eintritt in neue Märkte.

Zielgruppe

- Business Development Manager:innen
- Export-Praktiker:innen
- Area Sales Manager:innen
- Mitarbeiter:innen Strategieabteilung
- Vertriebsmitarbeiter:innen
- Marketingmitarbeiter:innen
- Geschäftsführer:innen

Unsere Experten

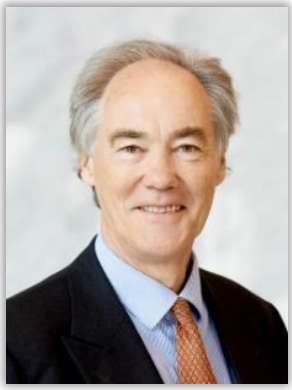


Mag. Johann Kausl

Selbständiger Unternehmensberater mit Schwerpunkt Export, war 40 Jahre im Rahmen der WKO Auslandsorganisation für die Exportwirtschaft international tätig, hat viele Jahre in Russland, USA, Deutschland und Japan gelebt und Firmen bei deren Auslandsgeschäft unterstützt.

Dr. Max Burger-Scheidlin

Senior Consultant, ICC Austria – Internationale Handelskammer, hat viele Jahre in Ostafrika, dem Mittleren Osten und Asien gelebt und in 85 Ländern Unternehmen bei Geschäften beraten; Spezialist für Anti-Korruption sowie Streitvermeidung und Streitbeilegung. Mitautor von 12 Büchern, Lektor an mehreren Universitäten und Hochschulen.



Das Wesentliche

- Bestehende Märkte optimieren
  - Kennen Sie Ihre Märkte, bestehende Stärken und Schwächen?
- Neue Wachstumsmärkte identifizieren
  - Hausaufgaben für die Marktentwicklung
  - Chancen-Risiken-Analyse für neue Märkte
- Geschäftsmodelle, Produkte & Marketing-Maßnahmen an lokale Gegebenheiten anpassen
- Erfolgreiche Internationalisierungs-Strategie erstellen
- Kulturelle, juristische & politische Aspekte, Dos & Don'ts
- Exportpreise richtig kalkulieren
- Vertriebssysteme auswählen und aufbauen, Vertriebspartner steuern
- Partnersuche und Partnerprüfung (due diligence)
- Auslandsprojekte erfolgreich starten und nachhaltig überwachen

ICC Austria

Seminar: International Business Development

13. März 2024 | 9:00 – ca. 17:00 Uhr

WKO, Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Kaffeepausen und Business Lunch

€ 545,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:
€ 436,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmer:innen eines Unternehmens pro Seminartermin !

Das Programm im Detail

Einleitung

- Warum Internationale Geschäftsentwicklung
- Besonderheiten internationaler Geschäfte
- Tendenzen zum Protektionismus – mögliche alternative Strategien

Hausaufgaben / Status-Check

- Produkt / Dienstleistung
- Märkte (derzeit), Anteil des Exports
- Entwicklung der Märkte, Neuaufbau oder Erweiterung
- Probleme (derzeit), Erfahrungen

Aufgaben und Qualifikationen des Business Development Managers

- Position im Unternehmen
- Sprache, Interkulturelle Erfahrung
- Kooperation und Kommunikation

Rahmenbedingungen für Aufnahme/Ausbau internationaler Geschäftsaktivitäten

- Stabilität des Unternehmens
- Kostensicherheit
- Kapazität in Produktion und Verwaltung
- Rechtliche Aspekte zu Hause und auf Zielmarkt
- Berücksichtigung kultureller Gegebenheiten

Schritte der Strategischen Planung

- Informationsbeschaffung
- Chancen-Risiken-Analyse
- Bonitätskriterien
- Ländermix nach Risiko-„Appetit“ und HR Verfügbarkeit festlegen
- Checkliste – Was gehört in Ihrer Auswahlkriterien?
- Shortlist für Bearbeitung

Das richtige Produkt für den neuen Markt

- Internationale Produktanpassung
- Effiziente Marketingmaßnahmen
- Exportpreise richtig kalkulieren
- Exportorientierte Lieferbedingungen
- Werbung
- Messeteilnahme

Erschließung neuer Märkte

- Globale Trends beobachten und bewerten
- Exportmärkte der Zukunft
- Einstiegsmärkte
- Checkliste – Beurteilen Sie den Zielmarkt
- Kontaktaufnahme
- Korruptionsusancen beachten – Risiken durch Korruption vermeiden
- Erfolgreiche Verhandlungsstrategien – cross cultural
- Marktmacht bewerten und ausnützen?
- Streitigkeiten frühzeitig vermeiden
- Wettbewerber analysieren & Marktchancen sicher bewerten

Internationale Vertriebssysteme

- Aufbau eines Vertriebssystems im Zielland
- Akquisition von Vertriebspartnern – oder Eigenstruktur?
- Prüfung und due-diligence des neuen Partners
- Vertragsgestaltung
- Zielorientierte Steuerung der Vertriebspartner
- Wen „stört“ Ihr Markteintritt? – mögliche Risken daraus
- Den geplanten Export-Vertrag auch durchsetzen

Überlegungen zum Exportvertrag

- Export-Finanzierung, Streitvermeidung, Streitbeilegung und Durchsetzung der vertraglichen Rechte

Follow us on

ICC Austria