



# Der internationale Business Development Manager

- ⇒ **erfolgreiche Erschließung von Wachstumsmärkten**
- ⇒ **Entwicklung neuer Geschäftsmodelle**

- ◆ Chancen-Risiken-Analyse
- ◆ Eine erfolgreiche Internationalisierungs-Strategie festlegen
- ◆ Internationale Business-Pläne strukturiert erstellen
- ◆ Wettbewerber systematisch analysieren & Marktchancen sicher bewerten
- ◆ Kulturelle, juristische & politische Besonderheiten bei der Expansion
- ◆ Das passende Vertriebssystem auswählen und erfolgreich aufbauen
- ◆ Zielorientierte Steuerung der Vertriebspartner
- ◆ Produkte & Marketing-Maßnahmen sinnvoll an Ländergegebenheit anpassen
- ◆ Exportpreise richtig kalkulieren
- ◆ Zahlungs- und Lieferbedingungen
- ◆ Auslandsprojekte erfolgreich starten und nachhaltig überwachen

Anhand von **Praxisbeispielen**, werden die Themen für Sie erläutert.

Nützen Sie die Möglichkeit **Fragen zu stellen** und in der **Gruppe zu diskutieren**.

**Mittwoch, 29. März 2017**

**9.00 – ca. 17.00 Uhr**

**WKO**

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

## Zielgruppe

- ◆ Business Development Manager
- ◆ Export-Praktiker
- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Projektleiter
- ◆ Vertriebsmitarbeiter
- ◆ Marketingmitarbeiter
- ◆ Geschäftsführer
- ◆ Mitarbeiter Strategieabteilung

## Hintergrund

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.

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

Der damit verbundene Aufwand ist herausfordernd und erfordert ein gewisses **betriebswirtschaftliches, rechtliches** als auch **interkulturelles Wissen**, damit die richtigen Rahmenbedingungen beachtet werden können.

## Seminarziel

Von der Internationalisierungs-Strategie bis zur reibungslosen Initiierung des Auslands-Projektes: In diesem Seminar erhalten Sie **praxisbezogene Informationen** und Anregungen für Ihr strategisches und operatives Vorgehen beim **Eintritt in neue Märkte**, sowie beim **Ausbau existierender Geschäftsfelder**.

## Referenten

**Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner**, Geschäftsführer der Hatto Brenner International Business Services, Erlangen (DE) - [www.hatto-brenner.com](http://www.hatto-brenner.com)

**Dr. Maximilian Burger-Scheidlin**, Geschäftsführer, 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

## ICC Austria - Ihr Partner rund um Außenhandel und Recht

*ICC Austria berät Sie bei:*

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Korruption, Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Spionage*

## Programm

- ◆ Einleitung
  - Besonderheiten internationaler Geschäfte
- ◆ Aufgaben und Qualifikationen des Business Development Managers
- ◆ Rahmenbedingungen für Aufnahme/Ausbau internationaler Geschäftsaktivitäten
  - Berücksichtigung kultureller Gegebenheiten
  - Auswirkungen des Rechtssystems
- ◆ Der Business-Plan als Road-Map
  - Informationsbeschaffung
  - Chancen-Risiken-Analyse
  - Bonitätskriterien
  - Checkliste – Was gehört in Ihren Businessplan?
- ◆ Erschließung neuer Märkte
  - globale Trends beobachten und bewerten
  - Exportmärkte der Zukunft
  - Einstiegsmärkte festlegen
  - Checkliste – Beurteilen Sie den ausländischen Wirtschaftsstandort!
  - Korruptionsusancen beachten – Risiken durch Korruption vermeiden
- ◆ Internationale Vertriebssysteme
  - Aufbau eines Vertriebssystems im Zielland
  - Akquisition von Vertriebspartnern
  - Prüfung und due-diligence des neuen Partners
  - Zielorientierte Steuerung der Vertriebspartner
- ◆ Das richtige Produkt für den neuen Markt
  - Internationale Produktpassung
  - Effiziente Marketingmaßnahmen
  - Exportpreise richtig kalkulieren
  - Exportorientierte Lieferbedingungen
  - Werbung
  - Messeteilnahme
  - Portfolio-Analyse
- ◆ Den geplanten Export-Vertrag auch durchsetzen können – Erste Überlegungen zum Exportvertrag, Export-Finanzierung, Streitvermeidung, Streitbeilegung und Durchsetzung der vertraglichen Rechte

## Publikationen

Auf Anforderung übersenden wir Ihnen gerne unsere komplette Publikationsliste

Publ. Nr.	Sprache	Titel	€
738	EN	ICC Model International Sale Contract (basierend auf UN-Kaufrecht) inkl. CD-Rom	75,00
715	DE / EN	Incoterms® 2010	38,00
720	EN	ICC Guide to Incoterms® 2010	65,00
743	EN	Drafting and Negotiating International Commercial Contracts	125,00
711	EN	International Commercial Transactions – 2011 Edition	129,00
678	EN	Fighting Corruption – International Corporate Integrity Handbook	38,00

Alle Preise zzgl. 10 % MWSt., Verpackung u. Porto

Weitere Publikationen unter [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org) – Publikationen

All ICC rules and publications are protected by copyright. Their reproduction in any form is strictly forbidden without the authorization on ICC.

**Anmeldeformular**

per Mail oder Fax an:

**Frau Cennet Kacan**  
**ICC Austria** – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: [c.kacan@icc-austria.org](mailto:c.kacan@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

☎ Fax: +43-1-504 83 00-3703

Konzept, Inhalt: **Frau Mag. (FH) Doris Feichtl**

weitere ICC Austria Seminare:

- **Mit RUSSEN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**  
24. April 2017, Wien
- **Mit INDERN erfolgreich Verträge verhandeln & Verträge auch leben**  
31. Mai 2017, Wien
- **Erfolgreich international verhandeln**  
11. Oktober 2017, Wien

alle Details auch unter: [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

**Registrierung**

**Der internationale Business Development Manager**

**29. März 2017**

9.00 – ca. 17.00 Uhr

**WKO**

Wiedner Hauptstraße 63, 1040 Wien

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Post, Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.

**Teilnahmegebühr**

inkl. Seminarunterlagen,  
Kaffeepausen, Mittagsimbiss

€ 490,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 392,00 + 20% USt.

**Anmeldeschluss**

4 Werktage vor dem Seminar

**Bei Buchung bis zum 26.01.2017  
erhalten Sie 4% Frühbucherrabatt!**

**Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Seminar entrichtet sein muss!**

**Teilnehmer Information**

Familienname: ..... Vorname: ..... Titel: .....

Unternehmen: .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Telefon: ..... Fax: ..... E-Mail: .....

Funktion / Position im Unternehmen: .....

**Rechnungsdaten**

Unternehmen: .....

UID Nummer (verpflichtend für die Rechnungslegung): .....

Adresse: .....

PLZ: ..... Ort: .....

Anmerkungen: .....

**Stornobedingungen:**

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Stornierung sowie eine etwaige Rückerstattung der Seminarkosten nur bei Rücktritt bis 14 Tage vor dem Seminartermin (7 Tage für ICC-Austria Mitglieder) möglich ist. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Erfolgt keine fristgerechte Stornierung wird der volle Seminarbetrag fällig. Selbstverständlich können Sie bei einer persönlichen Verhinderung einen Vertreter entsenden.

.....  
Datum

.....  
**Unterschrift**