

SEMINAR INTERNATIONALES BUSINESS DEVELOPMENT

2-tägige Weiterbildung: Internationale Wachstumsmärkte erfolgreich erschließen.



2 Tage | 09:00 - 17:00 Uhr | Max. 15 TN | Hochschulzertifikat | Bewertung | Auch Online-Seminar

International Business Development, wie entwickelt man erfolgreich internationale Wachstumsmärkte?

Märkte mit großem Wachstumspotenzial liegen für Unternehmen heute vielfach im Ausland. Das Neugeschäftspotenzial zu nutzen erfordert jedoch eine systematische Internationalisierung und genaue Kenntnis der regionalen sowie kulturellen Besonderheiten.

Im Seminar International Business Development lernen Sie Internationalisierungsstrategien kennen und erhalten praxisrelevante Werkzeuge, mit denen Sie eine erfolgreiche Expansion ins Ausland schaffen.

Ihr Nutzen aus dem Seminar International Business

Sie beherrschen die wichtigsten Werkzeuge und Methoden für eine erfolgreiche Expansion in internationale Wachstumsmärkte.

- Sie lernen, wie man Internationalisierungsstrategien entwickelt und die Markterweiterung strategisch ausrichtet
- Sie wissen, wie Sie die Attraktivität und das Risiko neuer Märkte beurteilen können
- Sie erhalten den Zugang zu Methoden und Werkzeugen, mit denen Sie systematisch Ihr Auslandsgeschäft vorantreiben können
- Sie kennen die wichtigsten Markteintrittsstrategien und können internationale Vertriebsorganisationen aufbauen
- Sie diskutieren mit den Experten und Teilnehmern Ihre individuellen Themen- und Fragestellungen

Als Präsenz- oder Online-Seminar

Sie entscheiden zwischen unserem reinen Online-Seminar oder unserem hybriden Präsenzseminar, an dem Sie unmittelbar vor Ort oder via Live-Stream teilnehmen können. Bei einer Online-Zuschaltung in unseren Seminarraum verfolgen Sie in Echtzeit das komplette Präsenzseminar bequem von Zuhause oder aus Ihrem Büro. Über das Videokonferenzsystem Zoom sehen Sie alle Präsentationsfolien und den Referenten. Sie können sich darüber hinaus mit Ihren Fragen und Beiträgen direkt einbringen und ebenso virtuell an den Gruppenarbeiten teilnehmen – denn Sie sind jederzeit mit Bild und Ton live dabei!

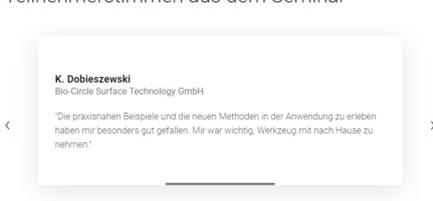
In unserem reinen Live-Online-Seminar arbeiten wir anhand digitaler Kollaborationstools ebenso interaktiv in Gruppenübungen und erproben die Werkzeuge in virtuellen Breakout-Sessions. Das Online-Seminar streamen wir live über das Videokonferenzsystem Zoom aus unserem TV-Studio.



Für die Teilnahme benötigen Sie lediglich eine Webcam und ein Mikrofon (Grundausstattung eines Laptops / PCs / Tablets reicht in der Regel aus) sowie eine stabile Internetverbindung. Sie benötigen keine besonderen technischen Vorkenntnisse.

Dieses Seminar ist anrechenbar im modularen Zertifikatslehrgang.

Teilnehmerstimmen aus dem Seminar



• • • • •

Qualitätsversprechen an Seminarteilnehmer

Von Praktiker für Praktiker! Überzeugende Werkzeuge für Business Developer.

- Kompetente Trainer** mit viel Erfahrung in der Beratungspraxis
- Hohe Aktualität und Praxisrelevanz** der Inhalte
- Kleine Seminargruppen** und moderne Lehrmethoden
- Hohe Qualität** durch kontinuierliche Evaluation und Feedback
- Kundenzufriedenheit:** Über 1000 zufriedene Teilnehmer
- Anerkennung** durch Zertifikat der Hochschule Fresenius

Ihr Trainer: Prof. Dr. Kai Alexander Saldsieder, Experte für International Business

Herr Saldsieder ist erfahren in leitenden Funktionen im Bereich Marketing und Vertrieb. Er ist Professor an der Hochschule Pforzheim und lehrt General Management und International Business. Zuvor war er Offizier der Bundeswehr.

Anschließend arbeitete Professor Saldsieder in verschiedenen Funktionen im Vertrieb für US-amerikanische Konsumgüterunternehmen (Procter & Gamble, MGM, Haabro), unter anderem als Key Account Manager, Head of Key Account sowie Director Sales and Trade Marketing. Zuletzt begleitete er als Interimgeschäftsführer den Turnaround eines mittelständischen Health-Care Unternehmens.

Sie wissen ja wie das ist mit den Meistern. Die fallen nicht einfach so vom Himmel. Meister seines Faches wird man nur durch Trainieren. Am besten regelmäßig und kontinuierlich.

Ansprechpartner

Anfragen & Beratung für offene Seminare
Daniela Mimmo
Tel.: 015780388661
Mail: anfrage@institute-slc.de

Anfragen & Beratung für Inhouse-Seminare
Prof. Dr. Dennis Lotter
Tel.: 01713832499
Mail: lotter@institute-slc.de

Corona-Virus: Hohe Hygienestandards | Dauer: 2 Tage | Zeiten: 09:00 - 17:00 Uhr | Kleingruppen: max. 15 Teilnehmer | Abschluss: Hochschulzertifikat

FAKTEN AUF EINEN BLICK

Teilnahmegebühr

€ 1.490,00 - zzgl. MwSt. als hybrides Präsenz-Seminar / € 1.150,00 - zzgl. MwSt. als reines Online-Seminar
inkl. digitale Lernplattform sowie ein Teilnahmezertifikat (Verfügung in Präsenz)

JETZT ANMELDEN

Dieses Seminar können Sie auch im Zertifikatslehrgang buchen.

ZUM ZERTIFIKATSLEHRGANG

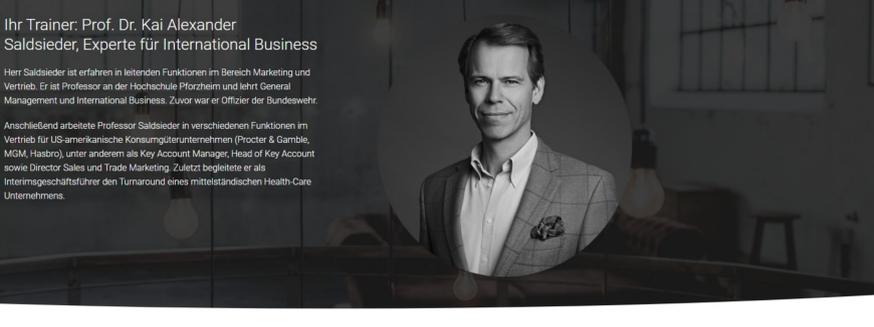
Beiträge Seminar Blog

Weiterbildung mit Hygienekonzept
Zum Beitrag →

Prof. Dr. Dennis Lotter im Interview über Agiles Business Development
Zum Beitrag →

Dieses Seminar bieten wir auch als firmeninterne Weiterbildung an.

INHOUSE-ANFRAGE



Digitale Lernplattform zum Seminar!

Digitales Handout und interaktive Lernimpulse

Lernen an jedem Ort auf allen Geräten

Lernen findet heute überall statt. Mit der digitalen Lernplattform können Sie zu Hause am Arbeitsplatz und unterwegs von jedem Gerät auf die Lerninhalte sowie auf den multimedialen Pool an Expertenwissen zugreifen. (Phone, iPad und Android oder im Browser)

Interaktive Lernimpulse vom Seminartrainer

Sie wissen ja wie das ist mit den Meistern. Die fallen nicht einfach so vom Himmel. Meister seines Faches wird man nur durch Trainieren. Am besten regelmäßig und kontinuierlich.



Das THINKBOOK NEW #Work #Business #Thinking

Jetzt kostenlos zum Download!

Jetzt kostenloses eBook sichern!

E-Mail Adresse:

Name:

Position:

Ich habe die Datenschutzbestimmungen gelesen und akzeptiert.
THINKBOOK zuzusenden



Diese Seminarinhalte bringen Sie auf das nächste Level der Internationalisierung!

Praxiswissen und Tools für Business Developer inkl. Workshop-Sessions & kollegiales Coaching

#International vs. National Business Development

- Trends und Entwicklungen im internationalen Marketing
- Vertrieb im internationalen Kontext
- Geschäftsfeld- und Kundenentwicklung

#Internationale Markt- und Wettbewerbsanalyse

- Branchen- und Marktaktivität beurteilen
- Brancheninterne Strukturanalyse
- Wettbewerbsanalyse

#Sind wir fit für going international? – Selbstanalyse

- Ressourcenausstattung: Finanzen, Personal, Produkte und Dienstleistungen
- Kernkompetenzen
- Organisations- und Koordinationsstrukturen
- Unternehmenspotential

#Strategische Fragestellungen für Internationales Business Development

- Ziele und Kennzahlen der internationalen Geschäftstätigkeit
- Strategische Optionen: Produkt- und Marktcompetenzen
- Marktbeurteilungsstrategien

#Wo konzentrieren wir unsere Ressourcen?

- Marktbewertung und -auswahl
- Marktauswahlstrategien
- Informationsquellen, Datengewinnung und -management
- Identifikation und Bewertung von Zielmärkten

#Bevor es losgeht – Marktvorbereitung

- Weiche Themen und ihre harten Folgen: Kultur und Ethik als Rahmenbedingungen der Internationalisierung
- Interkulturelles Personalmanagement

#Gewusst wie – Markteintritt und Marktbearbeitung

- Internationaler Markteintritt: Formen, Phasen, Timing, Wahl des Standortes
- Lokale Adaption des Geschäftsmodells: Organisation, Prozesse, Marketing- und Vertriebsnetzwerke
- Pilotphase und Roll-out-Phase: Kontrolle und Regelung des lokalen Geschäfts

#One Size fits all? – Internationale Produkt- und Preispolitik

- Sortimentsanpassung: Standardisierung oder Adaption?
- International Pricing – was ist der geeignete Preis?

#Internationaler Vertrieb

- Eigen- oder Fremdvtrieb?
- Die eigene Niederlassung – Vor- und Nachteile
- Einsatz lokaler Absatzmittler – wer eignet sich?
- Das Angebot: Eigenschaften und Nutzen vor dem Hintergrund kultureller Unterschiede

Andere Teilnehmer besuchten auch diese Seminare!

<p>Agiles Business Development Fit für die agile Geschäftsentwicklung! ZUM SEMINAR</p>	<p>Profundes Business Planning Mit fundierten Business Plänen überzeugen! ZUM SEMINAR</p>	<p>Lehrgang Agiles Business Development in Kooperation mit der Hochschule Fresenius! ZUM LEHRGANG</p>	<p>Vertriebsplanung - Strategie & Umsetzung Kundenpotentiale erschließen, Vertriebsprozesse beherrschen! ZUM SEMINAR</p>
---	--	--	---

#Andersdenker - Blog zum Thema Business Development & Geschäftsentwicklung

Weiterbildungssnacks für Business Developer

<p>VIRTUELLE KONFERENZEN & ONLINE-EVENTS Online-Events live aus unserem TV-Studio. Wir unterstützen Sie auch bei der Organisation und Durchführung professioneller Online-Veranstaltungen. Beitrag lesen →</p>	<p>Business Development Manager – die Zukunftsmacher der Unternehmen "THINK ABOUT THINGS DIFFERENTLY": Ein passender Leitspruch für die Avantgarde der Geschäftsentwickler in Organisationen. Als mutige Himmelsstürmer erkunden und erschließen... Beitrag lesen →</p>	<p>DIGITAL TRANSFORMATION DESIGN – Das Buch zum Seminar von Prof. Lotter 33 Prinzipien, wie Sie Organisationen ins intelligente Zeitalter führen Beitrag lesen →</p>
<p>Agiles Projektmanagement in Zeiten von Agilität und Industrie 4.0 Der erfahrene Projekt-Programm-Manager Rainer Borg verrät wie man Projekte agil führt und welche Werkzeuge nützlich sind. Beitrag lesen →</p>	<p>Prof. Dr. Dennis Lotter im Interview über Agiles Business Development Im Seminar „Agiles Business Development“ geht es um die Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells und das Auffinden neuer Wachstumsmärkte. Als Experte für... Beitrag lesen →</p>	<p>Design Thinking in der Anwendung – Expertin Tina Teucher im Interview In unserem Seminar „Design Thinking“ geht es um die Innovationsmethode in der Praxisanwendung. Als Expertin für kreative Prozesse und Design... Beitrag lesen →</p>
<p>Agile Innovationsprojekte steuern und führen Was bedeutet ein agiles Vorgehen im Innovationsmanagement und wie führt man agile Innovationsprojekte zum Erfolg? Antworten aus der Sicht des... Beitrag lesen →</p>	<p>Geschäftsmodelle innovieren – LeanStartup & Business Model Canvas Bei „Geschäftsmodellinnovation“ geht es darum Geschäftsmodelle und Wertversprechen zu hinterfragen, neu zu denken und mit Ansätzen aus Lean Startup zu... Beitrag lesen →</p>	