

Inhouse-Seminar/Workshop

Managing Diversity im internationalen Vertrieb

Zielsetzung: Die Vielfalt innerhalb und außerhalb des Unternehmens bei der Erschließung neuer, internationaler Märkte erfolgreich nutzen.

„Unterschiede sind die Regel und nicht die Ausnahme.“

Auf weltweiten Märkten, bei internationalen Joint Ventures und Fusionen treffen verschiedene Arbeitsweisen, Technologien, Kundenerwartungen und Organisationsformen aufeinander.

Um in dieser Wirtschaftslandschaft erfolgreich zu bleiben und Wettbewerbsvorteile zu erringen, ist es erforderlich, sich mit der bestehenden Diversität auseinanderzusetzen und notwendig Nutzen aus ihr zu ziehen.

Hierzu sind eventuell Organisationsformen anzupassen, das Führungsverhalten entsprechend zu verändern und die Mitarbeiter frühzeitig zu qualifizieren

Richten Sie Ihr Unternehmen pro-aktiv auf die Anforderungen der Zukunft aus.

Zielgruppe: Unternehmen mit internationaler Ausrichtung; Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter, Verkaufsaußendienst

Dauer/Investition: 2 Tage à 8 Stunden / 2250 € zzgl. MwSt. und Spesen

Methoden: Vortrag, Diskussionen und Übungen – *praktisch* und *sofort umsetzbar*.

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

1. Weltweite Märkte	1.Tag
1.1. Arbeitsweisen und Technologien	9:00 – 13:00 (inkl. Pause)
1.2. Organisationsformen und Führungsverhalten	
1.3. Landkarten - Kundenerwartungen	
2. Vielfalt nutzen	14:00 – 17:00 (inkl. Pause)
2.1. Ressourcen im eigenen Unternehmen	
2.2. Vielfalt bei den Lieferanten fördern	
2.3. Diversität der Kunden bedienen	
3. Global Player	2.Tag
3.1. Die Anforderungen auf den Märkten dieser Welt	9:00 – 13:00 (inkl. Pause)
3.2. Andere Länder - andere Sitten – andere Spielregeln	
3.3. Ihre Mitarbeiter/-innen als Visitenkarte Ihres Unternehmens	
3.4. Optimierung der Außendienstorganisation	
4. Mehrwert durch Diversity in Marketing, Vertrieb und Dienstleistung	14:00 – 17:00 (inkl. Pause)
4.1. Die Kaufmotive der Kunden zu kennen ist das Wichtigste	
4.2. Die Zusammenhänge von Diversität, Chancen und Kosten.	
4.3. Diversity Management - Vertriebsstrategie - Controlling	
5. Training on the Job - vor Ort beim Kunden, auch im Ausland	Nach Vereinbarung

Sie wünschen andere Schwerpunkte oder einen anderen Umfang? Sprechen Sie uns an! Gerne klären wir gemeinsam Ihre Fragen. Im Anschluss erhalten Sie ein individuelles Angebot.