



Neuer Zertifikatslehrgang "Fit for Export"

Strategisch und fokussiert in die deutschsprachigen Märkte der DACH Region!

Nichts ist spannender als mehr **über sich selbst zu erfahren**: Die Teilnehmer lernen zu Beginn des Lehrgangs ihren **eigenen Vertriebstyp und Kommunikationsstil** kennen. Sie entwickeln **persönliche Strategien für den Export und Verkauf von Produkten und Dienstleistungen in der deutschsprachigen DACH-Region**. Sie erlernen **neue Präsentationstechniken** und bereiten sich **strategisch auf ihren Messeauftritt** vor. Sie sind anschließend in der Lage, **mit ihren Kunden noch erfolgreicher zu verhandeln** und **zielgerichtet auf ihre Kunden einzugehen**, **Meinungsverschiedenheiten reibungslos beizulegen** und die **Beschwerden im Einklang mit ihren Kunden zu verarbeiten**.

ZIELGRUPPE DES LEHRGANGS:

Slowenische kleine und mittlere Unternehmen (KMUs), die exportorientiert sind und die ihre Exportmanager/-innen für den Vertrieb in den deutschsprachigen Märkten Österreichs, Deutschlands und der Schweiz vorbereiten und das Umsatzwachstum des Unternehmens steigern wollen. Ebenso sind alle Mitarbeiter, die im Vertriebsbereich mit ausländischen Kunden zusammenarbeiten, für den Lehrgang geeignet.

GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN:

- **Wann:**
 - Beginn: 26.08.2019
 - Ende: 09.10.2019
- **Wo:** Prostor 6, Leskoškova 2, 1000 Ljubljana (www.prostor6.si/)
- **Sprache:** Englisch
- **Dauer:** Der Zertifikatslehrgang besteht aus **7 Modulen** mit einer Gesamtdauer von **58 Stunden**.

INHALT UND ZEITPLAN:

Modul	Dauer	Datum
Die Selbsteinschätzung und Kurzcharakteristik nach der EASI Analyse (online)	4 Stunden	26.08.2019
Persönlicher Vertriebstyp und Kommunikationsstil für die DACH Region	8 Stunden	27.08.2019
Partnersuche und Verwaltung in der DACH-Region	8 Stunden	28.08.2019
Professioneller Messeauftritt	8 Stunden	26.09.2019
Turn contacts into cont(r)acts - Von erworbenen Geschäftskontakten bis hin zu abgeschlossenen Verträgen	8 Stunden	27.09.2019
Praxiswissen: Überzeugende Präsentation vor den Kunden	8 Stunden	07.10.2013
Kommunikation mit den Kunden und Umgang mit Kundenbeschwerden	8 Stunden	08.10.2019
Abschlusspräsentation der eigenen Vertriebsstrategie	6 Stunden	09.10.2019

TEILNAHMEBEDINGUNGEN:

- Anstellung in einem kleinen oder mittelgroßen, slowenischen Unternehmen,
- Gute Englischkenntnisse,

- mindestens zwei Jahre Vertriebserfahrung in ausländischen Märkten.

20 Plätze sind verfügbar. Jedes Unternehmen kann nur einen Teilnehmer anmelden.

Bei einer größeren Anzahl von Bewerbungen werden die Unternehmen nach zusätzlichen Kriterien ausgewählt:

- Nach der Bonitätsbeurteilung / Kreditwürdigkeit,
- Nach dem Umfang des Exports in den Auslandsmarkt (in %),
- Nach dem Umsatz im Vorjahr in Mio. €

ANMELDEGEBÜHR:

Anmeldegebühr in Höhe von 250 EUR pro Person inkl. MwSt.

* Der Zertifikatslehrgang im Gesamtwert von 2.429,69 inkl. MwSt. pro Person wird von SPIRIT Slowenien kofinanziert.

ANMELDUNG:

Die Bewerbungen sind bis zum 26.07.2019 über das Online-Formular möglich (<https://www.izvoznookno.si/Prijavnica?id=120>) bzw. bis zur Besetzung der verfügbaren Plätze (20).

WEITERE INFORMATIONEN:

Bei eventuellen Rückfragen können Sie sich jederzeit gerne mit uns in Verbindung setzen. Ihr Ansprechpartner ist Herr Simon Pöpperl: simon.poepperl@ahkslo.si

ZERTIFIKAT:

Das Zertifikat, ausgestellt von der AHK Slowenien, wird an alle Teilnehmer ausgehändigt, die mindestens **80 Prozent der Lehrgangszeit anwesend** waren. Nach erfolgreichem Abschluss des Lehrgangs haben alle Teilnehmer ihre persönliche Strategie für den „Markteintritt im deutschsprachigen Raum“ erarbeitet. Im letzten Modul wird diese Strategie der Kommission vorgestellt.

Dieser Lehrgang wird von der AHK Slowenien in Zusammenarbeit mit ihrem Trainerpool aus der DACH-Region organisiert und durchgeführt.

Die Fördermittel für die Vorbereitung und Durchführung des Ausbildungsprogramms Fit for Export für die slowenischen KMUs werden von der Republik Slowenien und der Europäischen Union aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung bereitgestellt. Mehr unter www.eu-skladi.si.

IHR TRAINERPOOL



BJARNE BRYNK JENSEN

Ihr Mentor zur Anpassung Ihrer Exportstrategien

Herr Jensen leitet zahlreiche Workshops zu Themen wie internationaler Vertrieb, internationale Vertriebsstrategien und Vertriebsmanagement weltweit. Seine dänischen Wurzeln und seine professionelle Karriere in Deutschland, Kanada und den USA werden das Training mit konkreten Beispielen und erstklassigen Erfahrungen untermauern.

Aufgrund praktischer Beispiele lernen Sie gemeinsam mit Herr Jensen Ihre persönlichen Stärken und Schwächen sowie die Wirksamkeit Ihrer Vertriebsstrategien im deutschsprachigen Raum kennen.



KARLA JUEGEL

Ihre Expertin für Marketing und Messen

Frau Juegel kombiniert strategisches Marketing mit operativem Messe- und Kongresswissen, bringt Ihr Know-how in neue Branchen ein und denkt „outside the box“.

Schritt für Schritt erstellen Sie einen professionellen Plan für Ihren Messeauftritt und werden erfahren, was der deutsche Kunde von Ihnen erwartet.



ANDREA KRASSNIG

Ihre Expertin für Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung

Frau Krassnig ist spezialisiert auf Kommunikationsentwicklung, basierend auf der kreativen 5-Welten-Modell Methode. Sie werden schrittweise erlernen, wie lösungsfokussierte Kommunikation mit den Kunden zu führen ist, die Konflikte wertschätzend zu lösen, sicher vor Publikum aufzutreten, schlummernde Potenziale auszuschöpfen und die Kommunikationskultur wertorientiert zu entwickeln.