

Der deutsche Lebensmittelhandel steht unter einem starken Preis- und Wettbewerbsdruck und bietet kaum noch Wachstumsmöglichkeiten für die deutsche Ernährungsindustrie. Exportmärkte bieten hier attraktive Absatzpotenziale für Qualitätsprodukte aus Deutschland.

Die Unterschiede in Zielgruppen im Handel sowie beim Endverbraucher sind jedoch im Vergleich zum heimischen Markt stark gegeben. Unternehmen der deutschen Ernährungsindustrie beschranken sich daher im Absatz häufig auf Grenzregionen oder auf Handelsmarken. Die Absatzpotenziale eines Markenauftritts werden so nicht ausreichend ausgeschöpft.

Im Rahmen des praxisorientierten Zertifikatskurses „International Marketing Manager (Ernährungsindustrie)“ wird zunächst ein Fokusmarkt für Ihr unternehmensspezifisches Produktportfolio definiert. Dieser wird auf sein Potenzial für den Markteintritt analysiert.

Als Teilnehmer/Teilnehmer erarbeiten Sie ein Markteintrittskonzept für Ihren spezifischen Fokusmarkt. Sie definieren mögliche Produktanpassungen (Geschmack/Packungsdesign & Naming) und geben Ihr erarbeitetes Konzept in eine zielgruppengenaue Handelspräsentation.

Fach- und Führungskräfte im internationalen Vertrieb und Marketing der Ernährungsindustrie

ZIELGRUPPE

LERNZIEL

Lernen Sie Methoden zur Anpassung Ihrer deutschen Marken auf einen ausländischen Zielmarkt. Erarbeiten Sie im Rahmen dieses praxisorientierten Seminars ein für Ihr Unternehmen relevantes Markteintrittskonzept für den Launch in Ihrem Zielmarkt.

ABSCHLUSS

Hochschulzertifikat zum „International Marketing Manager (Ernährungsindustrie)“ mit zwei ECTS

TERMINE

Freitag, 19. Juni 2020  
 Samstag, 20. Juni 2020  
 jeweils 9:00 - 17:00 Uhr  
 individuell vereinbarer Prüfungstermin

ANMELDESCHLUSS

Freitag, 22. Mai 2020 - Achtung: Die Teilnehmermendenzahl ist begrenzt!

DIE DOZENTIN



Dr. Jasmin Sani

Beruflicher Background:

Seit 25 Jahren Berufspraxis in der deutschen Ernährungsindustrie in verantwortlichen Positionen im internationalen Vertrieb und Marketing sowie seit 2013 Dozentin für Internationales Marketing und Vertrieb an der Hochschule Koblenz.

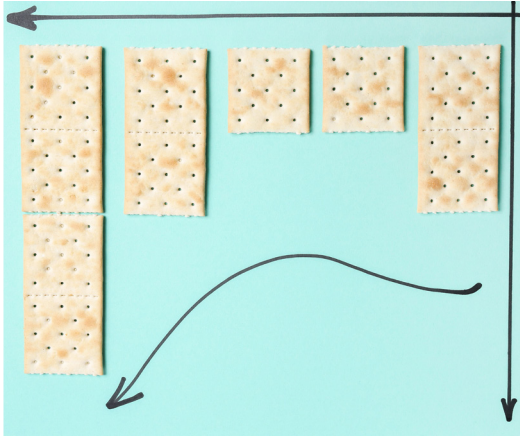
Agrarökonomin und Politologin. Schwerpunkt: Internationales Marketing, Marktforschung, Business Development. Promotion im Bereich Internationales Marketing im Jahr 2001

**Verbindung zum Thema:** Praxiserfahrung im internationalen Markenaufbau für mehrere Unternehmen der deutschen Ernährungsindustrie in verschiedenen europäischen Fokusmärkten. Sensibilität für die kulturellen Unterschiede, die zu unterschiedlichen Präferenzen und Gewohnheiten im Konsum führen.

Remagen Business School (RBS)  
 Hochschule Koblenz  
 RheinAhrCampus

Joseph-Rovan-Allee 2  
 53424 Remagen  
 www.remagen-business-school.de

Telefon 02642 932-900  
 Telefax 02642 932-902  
 rbs@hs-koblenz.de



International Marketing Manager  
 (Ernährungsindustrie)

Remagen Business School  
 Hochschule Koblenz  
 RheinAhrCampus  
 Joseph-Rovan-Allee 2  
 (für Navigationsgeräte: Südallee 2)



## International Marketing Manager (Ernährungsindustrie)

**TAG 1**  
**FR, 19.06.2020**  
9:00 - 17:00 Uhr

Situationsanalyse des eigenen Unternehmens im deutschen Markt:

- Unternehmensstruktur, Produktportfolio, Markenpositionierung, Marktanteil, Zielgruppe
- Alleinstellungsmerkmal
- Wettbewerb
- Stärken-Schwächen-Analyse
- Besuch eines gut geführten Supermarktes in der Region für gemeinsame Regalanalyse (als Grundlage für eigenständigen Storecheck im Zielmarkt)

Gemeinsame Analyse des Beispiel-Fokusmarktes Frankreich:

- Marktumfelds- und Wettbewerbsanalyse (Marke & Handelsmarke)
- Analyse des LEHs
- Der französische Konsument
- Stärken-Schwächen-Analyse für den Markteintritt in den Fokusmarkt

**TAG 2**  
**SA, 20.06.2020**  
9:00 - 17:00 Uhr

Erarbeitung des Markteintrittskonzeptes:

- Trendanalyse/Gap-Analyse (am Beispiel des Fokusmarktes Frankreich)
- Strategie des Markteintritts
- Alleinstellungsmerkmal der Marke und des Produktportfolios für den Markteintritt
- Prüfung möglicher Produkt- und Marken Anpassungen (vor allem Markenpositionierung, Geschmack, Packungsdesign, Naming)
- Verkaufsförderungsmaßnahmen zum Markteintritt
- Businessplan mit Management Summary
- Erarbeitung einer Präsentation für den Einkäufer LEH

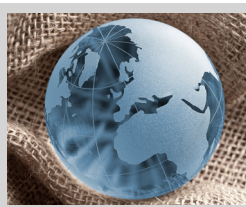
**TAG 3**  
**Individuell vereinbar**  
**Prüfungstermin**  
**(auch online möglich)**

Nach einem Zeitraum von zwei bis drei Monaten:

- Vorstellung der Ergebnisse des eigenen Markteintrittskonzeptes anhand einer Power Point Präsentation (Die Prüfung dauert ca. 1 Stunde)
- Benotung und Ausgabe des Hochschulzertifikats „International Marketing Manager (Ernährungsindustrie)“



**Teilnehmerbewertungen 2019**  
Besonders gut gefallen hat mir ...  
... der persönliche Austausch  
... der Praxisbezug  
... die sofortige Anwendung des Erlernten



<b>VERANSTALTER</b>	Remagen Business School (RBS) - Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Hochschule Koblenz
<b>TEILNAHMEGEBÜHR</b>	EUR 840,- (Mehrwertsteuer fällt nicht an), Rechnungsstellung erfolgt über die Hochschule Koblenz Teilnahme exklusiv für Verbandsmitglieder
<b>ANMELDUNG</b>	<p>Anmeldungen richten Sie bitte bis zum 22. Mai 2020 an:                  German Sweets e.V., Frau Beata Reiter, Schumannstr. 4-6, 53113 Bonn</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• E-Mail: <a href="mailto:beata.reiter@germansweets.de">beata.reiter@germansweets.de</a></li> <li>• Telefon: 0228 26007-63</li> </ul> <p>Für inhaltliche Rückfragen wenden Sie sich bitte an Frau Dr. Jasmin Sani:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• E-Mail: <a href="mailto:sani@hs-koblenz.de">sani@hs-koblenz.de</a></li> <li>• Telefon: 0171 2401033</li> </ul>

Die ersten beiden Seminartage werden im Block abgehalten.

Die an Tag 1 und Tag 2 vorgestellten Inhalte und Methoden werden anhand von aktuellen Beispielen aus der deutschen Ernährungsindustrie erläutert. Diese Inhalte sollen Sie dazu befähigen, eigenständig mit Hilfe eines Storechecks in Ihrem Zielmarkt eine Präsentation für ein Markteintrittskonzept zu erarbeiten.