



An alle  
Mitgliedsunternehmen  
von German Sweets

German Sweets e.V.  
Schumannstraße 4-6, D 53113 Bonn  
Postfach 19 01 28, D 53037 Bonn

Telefon: +49 228 26007-64  
Telefax: +49 228 26007-86

E-Mail: [germansweets@germansweets.de](mailto:germansweets@germansweets.de)  
[www.germansweets.de](http://www.germansweets.de)

Bonn, 27.03.2023

### **Online-Seminar “Grundlagen des internationalen Marketings für Export Manager” am 12.05.2023**

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

heute möchten wir Sie auf das German Sweets Online-Seminar „Grundlagen des Internationalen Marketings“ am 12.05.2023 aufmerksam machen. In wenigen, aufeinander aufbauenden Schritten wird Ihnen eine strukturierte Herangehensweise an den Aufbau und die Stärkung der Sichtbarkeit Ihrer Marken und Produkte in Ihrem Fokusmarkt vermittelt. Ziel ist der dauerhafte Erfolg Ihrer Marke und Produkte.

Inhalte des Seminars:

- Analyse des Marktumfeldes im Fokusmarkt: Markteintrittsbedingungen, Segment- und Wettbewerbsanalyse
- Trend- und Gap-Analyse zur Ausarbeitung des USP
- Prüfung möglicher Anpassungen im Produktportfolio und in der Markenpositionierung (Geschmack, Verwendungsanlässe, Zielgruppe, Packungsdesign, Naming)
- Ausarbeitung des Marketingkonzeptes in eine zielgenaue Präsentation für den Einkäufer im LEH

Weitere Informationen finden Sie im beigefügten **Seminarflyer**. Die Online-Schulung kostet 150,- € zzgl. USt. pro Person.

Die Anmeldung finden Sie hier: <https://feedback.germansweets.de/vf?h=Pa2wErLW>

Bei Fragen melden Sie sich bitte bei Frau Svenja Kunke (✉: [svenja.kunke@germansweets.de](mailto:svenja.kunke@germansweets.de)).

**Anmeldeschluss ist der 03.05.2023.**

Mit besten Grüßen aus Bonn

Ihr Karsten Daum  
Geschäftsführer



# ONLINE SEMINAR PROGRAMM

## Grundlagen des Internationalen Marketings für Export Manager

**Datum:** 12. Mai 2023  
**Uhrzeit:** 09:00 – 12:30 Uhr  
**Ort:** Zoom



### Programm:

09:00 – 10:30 Uhr 1. Block  
Pause  
11:00 – 12:30 Uhr 2. Block

### Einleitung:

Ist meine Marke und mein Produktportfolio interessant für den Verbraucher im Zielmarkt? Neben der erfolgreichen Kontaktabbahnung zum Einkäufer ist dies der wesentliche Schlüssel zum Erfolg, denn die internationalen Handelsketten geben Ihnen i.d.R. nur eine Chance, sich im Regal zu bewähren und da entscheidet nur der Shopper über Ihren Erfolg.

Das Seminar „Grundlagen des Internationalen Marketings“ soll Ihnen in wenigen, aufeinander aufbauenden Schritten einen Überblick geben, wie Sie in Ihrem Fokusmarkt Ihre Marke und Produkte fit machen für einen dauerhaften Erfolg. Welche Produkte in meinem Portfolio sprechen einen Trend im Fokusmarkt an? Welchen USP habe ich gegenüber dem Wettbewerb? Sind meine Marke und meine Verpackung als wichtigstes Werbemittel im Regal ansprechend und selbsterklärend? An welchen kleinen, aber wesentlichen Stellschrauben muss ich justieren, damit der Launch ein Erfolg wird? Und schließlich, wie gieße ich mein Marketingkonzept in eine überzeugende Handelspräsentation für den Einkäufer im LEH?

Das Seminar spricht Key Account Manager und Brand Manager mit Exportverantwortung an.

### Agenda:

- Analyse des Marktumfeldes im Fokusmarkt: Markteintrittsbedingungen, Segment- und Wettbewerbsanalyse
- Trend- und Gap-Analyse zur Ausarbeitung meines USP
- Prüfung möglicher Anpassungen im Produktportfolio und in der Markenpositionierung (Geschmack, Verwendungsanlässe, Zielgruppe, Packungsdesign, Naming)
- Ausarbeitung des Marketingkonzeptes in eine zielgenaue Präsentation für den Einkäufer im LEH

### Ihre Referentin:

Dr. Jasmin Sani, Dozentin für Internationales Marketing und Vertriebspolitik an der Hochschule Koblenz, seit 25 Jahren Berufspraxis in der deutschen Ernährungsindustrie in verantwortlichen Positionen im Internationalen Vertrieb und Marketing.