



ONLINE SEMINAR PROGRAMM

Grundlagen des Internationalen Marketings für Export Manager

Datum: 5. Juli 2024
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 die Beantwortung dieser Frage 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 am Ende 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, Innovationsmanagement und Vertriebspolitik an den Hochschulen Bonn-Rhein-Sieg und Koblenz, seit 25 Jahren Berufspraxis in der deutschen Ernährungsindustrie in verantwortlichen Positionen im Internationalen Vertrieb und Marketing.