

Anbahnungskompetenz

Modul 2: Internationales Geschäft

Gewinnung von Marktanteilen im Auslandsgeschäft. Betreuungs- und Verkaufszielplanung auf der Grundlage von Fallstudien oder für konkrete Kunden der Teilnehmer.

Zielgruppe/Teilnehmer

Führungskräfte und Firmenkundenbetreuer, Auslandsfachberater.

Trainingsschwerpunkte

Grundlagen

- Wettbewerbsfaktor Anbahnungskompetenz
- Transaktionsprodukte versus Relationshipprodukte

Bedarflagen / Ansatzpunkte erkennen

- Aus den Offenlegungsunterlagen
- Aus anderen Quellen

Verkaufswichtiges Anbahnungswissen

- Kundenmotive für Auslandsgeschäfte
 - Importeure
 - Exporteure
- Risiken und Absicherung
 - Politische Risiken
 - Counterparty Risk
 - Währungsrisiken

Die wichtigsten Produkte

- Garantien (Exporteure)
- Akkreditive und Inkassi (Im- und Exporteure)
- Exportfinanzierung (Exporteure)
- Währungssicherung (Im- und Exporteure)

Mandatierung / Abschlusstechnik

Verhandlungstaktiken

Die qualifizierte Überleitung zum Fachberater

Methode

Erarbeitung von Problemlösungen auf der Grundlage von Fallstudien aus der Praxis der Teilnehmer. Musterlösungen des Trainers. Training von Gesprächssequenzen, Feedback. Als Gesprächspartner dient Ihnen ein anspruchsvoller Kunde, der von handfesten Vorteilen überzeugt werden will, manchmal auch an einen etablierten Anbieter gebunden ist. Ohne die Aussicht auf handfeste Vorteile wird er keine Zeit in ein Gespräch mit einem Fachberater investieren.

Dauer

2 Tage, 8 Teilnehmer

Siehe auch

[Verkauf / Abschlussicherheit](#)

Alle Module

[Modul 1 – Recherche Akquise Erstgespräch](#)

[Modul 2 -Recherche Akquise Erstgespräch](#)

[Modul 3 -Recherche Akquise Erstgespräch](#)