

Donderdag
29 maart 2012

Interactieve beurzen training voor exporteurs



Met wat voor oogmerk neemt u deel aan een buitenlandse beurs? Wie selecteert u voor de stand? Moet uw internationale concurrentiepositie worden versterkt, staat er een productie lancering op stapel, wilt u uw netwerk versterken of gaat het om een goede omzet draaien? Aan de hand van unieke en vooral praktische methoden leert u tijdens deze beurzen training hoe u als exporteur de kwaliteit en het rendement van uw eigen beursdeelname in het buitenland verbetert of verhoogt. Een persoonlijke voorbereiding en een goede training is een must voor een ieder die meewerkt aan de organisatie van een beursdeelname, maar vooral degenen die zelf op een stand staan. Deze workshop is daarom zeker geen overbodige luxe, maar een investering die zichzelf ruim terugverdient.

Doel

Na deze training bent u in staat de strategie, marketing en de plaats van beurzen hierin te bepalen. Tevens weet hoe u zich presenteert in een totaal nieuw cultuur en leert u verschillende technieken voor een effectief standgedrag.

Bestemd voor

Exporteurs die zowel organisatorisch betrokken zijn bij internationale beurzen als personen die op een stand staan en verantwoordelijk zijn voor de verkoop van zijn/haar producten.

Plaats/Datum

Bunnik, donderdag 29 maart 2012
van 13.30 tot 17.30 uur, aansluitend gelegenheid tot netwerken en borrel

Trainers

Han Leenhouts is eigenaar van Sales & Pepper. Han is een internationale trainer, en heeft in ruim 16 landen trainingen gegeven. Hij was jarenlang commercieel directeur van een gerenommeerd standbouwbedrijf. Daar coachte hij niet alleen zijn eigen salesteam, maar adviseerde hij zijn klanten ook in hun streven naar een succesvolle beursdeelname. Sinds 2002 werkt hij als zelfstandig consultant en trainer. Hij spreekt met energie, passie en diepgaande kennis over het medium beurs. Beurzen zijn volgens hem een snelle sleutel tot nieuwe markten indien je het medium serieus aanpakt. Kortom, Han is een echte beursgoeroe!

Stefan Stolk, Commercieel Manager, SenR (Sales & Recovery), ruim 18 jaar actief in International Sales en Export Management. Ruime ervaring met de organisatie en deelname aan internationale beurzen. Vanuit een praktische invulling kansen zien en kansen benutten, concreet, meetbaar en resultaatgericht. Met zijn energieke aanpak, aanstekelijke enthousiasme en jarenlange exportervaring weet hij als geen ander hoe u op internationale beurzen succesvolle resultaten kunt boeken.

Z.O.Z.

Raamweg 14
2596 HL Den Haag

Postbus 90409
2509 LK Den Haag

T +31 (0)70 330 56 00
F +31 (0)70 330 56 56
E info@fenedex.nl

www.fenedex.nl
www.export.nl
www.exporttrainingen.nl
www.exportvacatures.nl

Your
export network

Kosten

Niet leden: € 375,- p.p.

Leden ontvangen 20% korting en betalen € 300,- p.p.

Deze bedragen zijn inclusief documentatie en consumpties, maar exclusief BTW. Voor betaling ontvangt de deelnemer een nota. Deze dient voor aanvang van de workshop voldaan te zijn.

Deelnamebewijs

Deelnemers die de workshop hebben bijgewoond en waarvan de kosten zijn voldaan, ontvangen binnen 6 weken na afloop, een bewijs van deelname.

Inschrijven

- <http://www.exporttrainingen.nl>
- Het inschrijfformulier faxen naar: 070-330 56 56.
- Het inschrijfformulier opsturen naar:
Fenedex, Postbus 90409
2509 LK DEN HAAG

Annuleren

Bij verhindering kan de plaats worden ingenomen door een vervanger van hetzelfde bedrijf. Deelnamekosten zijn niet verschuldigd wanneer uiterlijk tot 10 werkdagen voor aanvang van de workshop is geannuleerd. De datum van ontvangst van de schriftelijke annulering is bepalend.

Algemene voorwaarden

Op al onze aanbiedingen en overeenkomsten zijn onze algemene voorwaarden van toepassing zoals gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te 's-Gravenhage onder nummer 40341090. Deze voorwaarden kunnen worden geraadpleegd op www.fenedex.nl en worden op verzoek kosteloos toegezonden.

Meer informatie

Indien u vragen heeft over deze workshop dan kunt u contact opnemen met Wiemela Mangroo, telefoon 070-330 56 60.

Programma

- 13.30 uur Opening en voorstelronde door Fenedex
- 13.45 uur Effectief deelnemen aan beurzen in het buitenland, "de praktijk"
- Hoe past een beurs in een exportbenadering van een bedrijf?
 - Wat kom je praktisch tegen. Echte doe-dingen in de aanloop.
 - Tips op organisatorisch en logistieke vlak.
 - Hoe anders is een beursorganisatie daar in plaats van hier.
 - Wat zijn "klantcontactvlak"?
 - Social media, in hoeverre kunt u dit als tool inzetten?
 - Andere culturen en de Hollandse mentaliteit.
- 15.15 uur Pauze
- 15.30 uur *Komt u ook wel eens op een beurs en denkt u dan....wat zou dit bedrijf en deze mensen toch willen? Waarom nemen ze deel en wat zouden hun doelen zijn? John Cleese maakte er al eens een mooie film over. Na deze sessie denken ze dat nooit over u.*
- Hoe maak je snel een goede keuze en scherpe doelen?
 - Wat is effectief standgedrag dat zal leiden tot het realiseren van die doelen?
 - Waar kun je op letten bij follow-up?
- 17.00 uur Gelegenheid tot het stellen van vragen
- 17.30 uur Afsluiting met aansluitend een borrel

Documentatie

- Checklist "Deelnemen aan beurzen in het buitenland"
- Hand outs van de presentaties

Toelichting

Tijdens deze workshop worden de verschillende aspecten van de beursdeelname vanuit de praktijk benaderd. U krijgt hierdoor een goed beeld van hoe u de kwaliteit en het rendement van uw eigen beursdeelname in het buitenland kan verbeteren.

Deze workshop biedt u de kans om de kwaliteit van uw deelname aan buitenlandse beurzen te verbeteren en uw investering minimaal terug te verdienen.

Een belangrijk onderdeel van deze workshop is om doelgericht antwoord te kunnen geven op uw vragen en/of knelpunten met betrekking tot deelname aan beurzen in het buitenland.

U kunt ook uw vragen en/of knelpunten voorafgaand aan de workshop toesturen naar wiemela@fenedex.nl. De trainers kunnen deze tijdens de workshop behandelen. Het interactieve karakter van deze middag zal bovendien bijdragen aan het vergroten van uw netwerk.

Fenedex

'Your export network'

Fenedex is de vereniging van en voor Nederlandse exporteurs en andere internationaal opererende ondernemingen. Als onafhankelijke organisatie brengt Fenedex kennis en ervaring bij elkaar en stelt haar leden zo in staat om succesvol te ondernemen op buitenlandse markten. Met circa 1350 leden en ruim 4000 klanten is Fenedex hét gezicht van exporterend Nederland.