

EXPORT NAAR EEN HOGER NIVEAU?

POST-HBO OPLEIDING
EXPORT MARKETING
MANAGEMENT®

Internationaal erkend CPIO/Nuffic post-HBO opleiding

**EXPORT
PARTNER**

▶ *doeners in export*

EEN PLAATS VOOR JOU RESERVEREN?

START JANUARI 2019

Is uw organisatie, of bent u, bezig haar internationale marktpositie te vergroten en nieuwe markten te ontwikkelen en wilt u hier meer structuur in aanbrengen? Bij de post-HBO opleiding Export Marketing Management® ontwikkelt u een lange-termijn exportvisie en –strategie en krijgt u training en coaching op exportmanagement niveau toegespitst op uw organisatie en de exportstrategie-vraagstukken die er leven. Hiermee krijgt uw organisatie grip en sturing op internationaal ondernemen en tilt u export naar een hoger niveau: buitenlandse marktposities worden versterkt en financiële en doelen gerealiseerd.

VOOR WIE & DOEL

- ✓ **WIE:** De opleiding is voor professionals in export, verantwoordelijk voor exportstrategie, -resultaten en internationale sales.
- ✓ **DOEL:** Concrete kennis en kunde voor exportprestatie optimalisatie met erkende deskundigheid middels diploma (post-HBO accreditatie) en titel Qualified Exportmanager.

HET PROGRAMMA

- ✓ 8 masterclasses in 4 plenaire sessies van elk 2,5 uur (15.00 – 17.30 + 18.30 – 21.00) met gastsprekers uit diverse internationale werkgebieden.
- ✓ 4 Individuele + 2 Incompany coaching- en begeleidingssessies inclusief begeleiding op afstand (telefonisch en via Skype) door ervaren exportprofessionals.



WAT LEVERT DE OPLEIDING EXPORT MARKETING MANAGEMENT OP?

Tijdens de opleiding werken deelnemers volgens een vaste methodiek aan een bedrijfsspecifiek exportplan en worden zij gecoacht door o.a. exportmanagers van Export Partner, ervaren export docenten en praktijk gastsprekers uit disciplines waar export mee in aanraking komt. Zo ontwikkelen deelnemers concrete kennis en kunde voor exportprestatie optimalisatie. Het resultaat is een exportbeleidsplan waarmee deelnemer en organisatie direct aan de slag kunnen en dat sturing geeft aan export.

HET EINDRESULTAAT

- ✓ Bedrijfsspecifiek Export Plan met strategie, opgesteld (en uitgevoerd door) gekwalificeerde medewerkers waarmee buitenlandse marktposities kunnen worden verstevigd en financiële en doelen worden gerealiseerd.
- ✓ Internationaal erkend diploma Export Marketing Management (CPION/Nuffic).
- ✓ Officieel CPION/Nuffic internationaal erkend post-HBO diploma en beroepsgroep titel Qualified Export Manager*.

* Na behalen schriftelijk en mondeling examen

TIJD & KOSTEN

- ✓ **KOSTEN:** € 4950,- per deelnemer, inclusief studiemateriaal, cursus vademecum en een schriftelijk plus mondeling examen.
- 🕒 **START:** 2x per jaar, eerst volgende opleiding start in januari 2019.
- 🕒 **DUUR:** De opleiding duurt ongeveer 12 maanden.
- ✓ **INFORMATIE & INSCHRIJVEN:** Voor informatie, bel ons op 030-2936475. Inschrijven? Download het formulier op onze pagina via deze [link](#)*.

* <http://exportpartner.nl/diensten/export-opleiding-coaching/>

HOOFDOPLEIDER FRED JANSSEN

- ✓ Hoofdopleider is Fred Janssen, sinds 1990 ontwikkelaar en uitvoerder van de opleiding. Fred coacht en traint ruim 30 jaar bedrijven bij de ontwikkeling van exportstrategieën. Actief in meer dan 50 landen buiten West-Europa, adviseert en traint hij private en publieke organisaties over export- en handelsstrategieën. Naast de ervaren exportprofessionals van o.a. Export Partner wordt het programma ondersteund door een team van 20 gastsprekers die elk betrokken zijn bij export, zoals KvK experts op het gebied van marktinformatie, subsidies en logistiek, juridische experts van CMS Derks Star Busman, financiële experts van de Rabobank en douane experts van Customs Knowledge.

EXAMINATOR ELINE VAN DEN BERG

- ✓ Gestart als deelnemer aan de post-hbo opleiding Export Marketing Management, is Eline van den Berg nu examinator bij de opleiding en ziet zij dat dat deelnemers met meer kennis en leiderschap als echte exportprofessionals aan de slag gaan. 'Ik lees en valideer alle praktijkopdrachten op praktische haalbaarheid en de succesfactor. Door de opleiding krijgen ze tools aangereikt waardoor ze meer leiderschap tonen, betere keuzes maken en resultaten boeken, maar soms ook zaken intern beter ter discussie durven stellen. Het resultaat is dat zij professioneler te werk gaan en meer 'fact based' gaan werken. De opleiding geeft je een gedegen, theoretische basis en zorgt voor een constructieve onderbouwing van je keuzes. Daar heb je jarenlang plezier van.'

REEDS MEER
DAN 900
SUCCESSVOLLE
DEELNEMERS

ERVARINGEN HEINEN & HOPMAN



PAUL SPOORENBERG, SENIOR SALES MANAGER

'Als Senior Sales Manager bij Heinen & Hopman ben ik onder andere verantwoordelijk voor de Russische markt. Een boeiend maar ook lastig gebied, waar standaardmodellen niet altijd werken. De trainer en de gastsprekers wisten hier tijdens de plenaire sessies uitstekend mee om te gaan. De vertaalslag van theorie naar praktijk werd op natuurlijk wijze gemaakt en leverde een waardevolle bijdrage aan het gedegen export plan. Ook de motiverende werking vanuit de groep was constructief en leverde resultaat: een plan dat uitstekend past binnen de groeistrategie en doelstellingen van Heinen & Hopman. Erg leuk ook die kennismaking met de organisaties van de andere deelnemers. Dank voor de leerzame en interessante middagen. Ik kijk met veel plezier op de training terug.'

ERVARINGEN ABI MANAGING MOTION



FRANS BAS, EXPORT MANAGER

'Ik heb in 2018 de Master Course Qualified Exportmanager bij E&M afgerond en het door CPIO geaccrediteerde post-HBO diploma Export Marketing Management ontvangen. Door de praktijkgerichte aanpak en daaruit volgend het afgeronde export beleidsplan, is het voor mijzelf zeer leerzaam en voor het bedrijf zeer nuttig geweest. ABI is al bijna 100 jaar op de Nederlandse markt actief als specialist op het gebied van Motion en Robotics en met het export marketing plan structureren en formaliseren wij nu ook ons exportbeleid. De trainers zijn gedreven specialisten met een groot en relevant netwerk waardoor er bij iedere bijeenkomst inspirerende gastsprekers en onderwerpen aan bod komen.'

ERVARINGEN DAILY DAIRY HOLLAND



RUBEN VISSER, MANAGING DIRECTOR

'Voor een exportbedrijf ben ik ervan overtuigd dat het goed is om vanuit een gestructureerde aanpak de export te vergroten. Natuurlijk laat je je ook leiden door ervaring en de dagelijkse praktijk, maar ik realiseer me dat ik nog steeds de structuur van marktwerking uit het exportplan hanteer bij het stellen van onze exportdoelstellingen. Dit zet me op scherp en verplicht me tot een systematische en gestructureerde aanpak. Ik kan onze exportdoelstellingen hierdoor beter motiveren. Dat heeft ons opgeleverd dat gestelde doelen eerder behaald worden. En met meer succes. De opleiding biedt een goed platform voor het bespreken van zaken waar je in je werk tegenaan loopt. Ik kan iedere exportmanager aanraden deze opleiding te volgen, juist als je al 8 jaar in de export werkt.'

SCHRIJF NU IN

E&M EXPORT MANAGEMENT
WILHELMINALAAN 20
5953 HB REUVER

T: 077-4748135
WWW.EXPORTMANAGEMENT.NL

EXPORT PARTNER
EMMALAAN 12
3743DK BAARN

T: 030-8788318
WWW.EXPORTPARTNER.NL