

Uw strategische partner voor een succesvolle exportstrategie

Optioneel voor medewerkers:
internationaal erkend
CPION/Nuffic post-HBO diploma

Nieuwe exportmarkten vinden. Het **performancemanagement** van distributeurs/agenten verbeteren. Uw **internationale concurrentiekracht** vergroten. **Klankborden** over uw strategie.

Ruim 900 deelnemers gingen u al voor!

Opzet programma

- **100% maatwerk:** een combinatie van kennisoverdracht, ervaringen uitwisselen, individuele coaching en maatwerkadvies, volledig afgestemd op de vraag van elk bedrijf. Elke editie van het programma is dus anders dan de vorige.
- 2 in-company sessies (intake en exit) om vragen en doelen scherp te krijgen/resultaten te toetsen
- 4 plenaire masterclasses van 2x 3 uur **bij bedrijven van deelnemers**, inclusief diner
- 4 individuele online coaching sessies van elk 1 uur
- Duur: 2 maanden. Deelnemers: maximaal 12

Optioneel: aanvullende kopstudie van 6 weken (inclusief examen) voor het internationaal erkende post-HBO diploma *Export Marketing Management*.

EERST MEER WETEN?

Stuur een mail met onderwerp "Informatie".

We plannen dan een belafsprake in, samen met een oud-deelnemer.

METEEN INSCHRIJVEN?

Aanmelden per mail met onderwerp "Inschrijven".

Wij sturen u dan een inschrijfformulier.

Waarom hiervoor kiezen?

Het programma is **100% maatwerk** en bestaat uit een combinatie van *face-to-face* kennisoverdracht, individuele coaching/maatwerkadvies per bedrijf en kennisuitwisseling met *peers* uit andere bedrijven en sectoren.

Het is een **praktijkgericht programma** dat vanuit een integrale en sales-overschrijdende visie toewerkt naar concrete resultaten: **voor uw bedrijf een succesvolle exportstrategie** en voor uw medewerkers een verdieping van kennis door te leren van zowel experts als *peers*.

Trainers: senior exportdeskundigen uit het bedrijfsleven, waaronder diverse oud-deelnemers aan dit programma.

Kosten deelname: € 4.995 ex BTW. Aanvullende kosten kopstudie/post-HBO diploma: € 2.500 ex BTW.

Voor wie is dit programma geschikt?

Professionals in export. Van de gevorderde exportmanager die verantwoordelijk is voor de exportstrategie en de doorontwikkeling van de exportorganisatie, tot de pas gestarte internationale salesmanager die bezig is met de eigen doorontwikkeling.

Zowel MKB-ondernemingen die **net hun eerste internationale schreden zetten**, als bedrijven **die al jaren exporteren en hier meer rendement uit willen halen**.