



Diploma of Basic Studies

Foreign Business Development

4 Module | 10 Webinare und Selbststudium

Programmkordinator

Prof. Dr. Bertram Lohmüller Export-Akademie Baden-Württemberg



Zertifikatslehrgang „Foreign Business Development“

Zertifikatslehrgang „Foreign Business Development“

Qualifikationsziel

Die Teilnehmer werden mit den interkulturellen Kernfragen von Geschäften, den nationalen Besonderheiten der Wahrnehmung von Argumenten, Präsentationsmaterialien sowie dem Verhalten der präsentierenden Person vertraut gemacht und lernen verschiedene Präsentationsformen und den Zusammenhang von Ziel und Form einer Präsentation zu erfassen. Sie befassen sich mit grundlegenden Aspekten der Internationalisierung des Wirtschaftsrechts, vertiefen ihr Wissen über den Schutz geistigen Eigentums und lernen die Bestimmungen der Incoterms über die Lieferung von Waren kennen. Sie erarbeiten Fragen der globalen Beschaffung, lernen, wie eine globale Supply Chain abgebildet und modelliert werden kann, lernen, wie eine Beschaffungsanalyse durchgeführt wird und kennen die Möglichkeiten der Lieferantenbewertung. Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die bekanntesten Theorien und Modelle des globalen Marketings, lernen verschiedene Strategien des Markteintritts kennen und verknüpfen Marketingaktivitäten mit Strategien des Technologietransfers. Die Teilnehmer erwerben Methodenkompetenz, um Produkte und Dienstleistungen erfolgreich auf internationalen Märkten zu platzieren.

Modul 1: Geschäftsentwicklung and Strategisches Marketing (Kernthemen)

Marketingkreis und Dimensionen des Marketings # Marketingtrends, Fehler und Effizienzprinzipien # Auslandsgeschäft für Technologien (Export-Marketing & Internationalisierung) # Internationales Technologiemanagement # Strategisches Marketing # Auslandsmarketing von Technologien # Geschäftsentwicklung und Geschäftsmodellgenerationen basierend auf dem IMLead®-Konzept

- Seminar/Webinars/WBTs: 9 Stunden

Modul 2: Internationales Handelsrecht und Vertragsgestaltung (Kernthemen)

Patentrecht # Internationales Vertrags- und Lizenzrecht # Umwelt- und Produkthaftungsrecht # Geistiges Eigentum (national/international) # Umweltstrafrecht # Zollrechtliche Aspekte

- Seminar/Webinars/WBTs: 6 Stunden

Modul 3: Globale Beschaffung & Logistik (Kernthemen)

Supply Chain Management # Logistik # Lieferantenbewertung # Verfügbarkeit von Technologien # Messevorbereitung und -durchführung Management

- Seminar/Webinars/WBTs: 6 Stunden

Modul 4: Interkulturelles Management & Verhandlungsführung (Kernthemen)

Interkulturelle Besonderheiten # Konsolidierung der Terminologie und Fortführung der kommunikativen Kompetenz # Verhandlung unter Berücksichtigung der Besonderheiten des internationalen Verhandlungsmanagements # Management und Verhandlungsmanagement, dargestellt auf verschiedenen Verhandlungs-ebenen

- Seminar/Webinars/WBTs: 9 Stunden

Zielgruppe

Der Zertifikatslehrgang richtet sich an Personen, die für den Außenhandel in Unternehmen und Organisationen verantwortlich sind, sowie an Personen, die als Gruppenleiter oder Projektleiter für die Positionierung und Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen im Ausland verantwortlich sind.

Management

Prof. Dr. Bertram Lohmüller
General Direktor der Export-Akademie Baden-Württemberg

Zertifikatslehrgang "Foreign Business Development"

Experten aus der Praxis und Professoren mit profunder Trainingserfahrung

- **Prof. Dr. Bertram Lohmüller**, Export-Akademie Baden-Württemberg
- **Dr. Andreas Frost**, Rechtsanwalt und Mediator, mit Spezialisierung auf Internationalen Handel Reutlingen
- **Petra Lohmüller**, Master of Arts, Export-Akademie Baden-Württemberg GmbH
- **Ruben Gotthardt**, Master of Arts, Internationale Logistik
- **Katerina Ruhnke**, Master of Arts, Interkulturelles Management, Verhandlungsführung.
- **Karsten Thies**, MBA, Berater für das internationale Geschäft

Coaching

Persönliches Coaching und individuelle Betreuung sind uns sehr wichtig. Während des gesamten Kurses steht Ihnen Ihr persönlicher „Distance Learning Coach“ zur Verfügung.

Workload

Der Lehrgang "Foreign Business Development" ist von der Export-Akademie Baden-Württemberg mit einer Gesamtarbeitszeit von 90 Stunden zertifiziert.

Der Workload gliedert sich wie folgt:

- 30 Stunden Seminarzeit
- 50 Stunden Selbstlernzeit basierend auf den Lernmaterialien der EABW
- 10 Stunden Transferzeit für die individuelle Projektpräsentation

Kursstruktur

Webinare und interaktive Web Based Trainings haben eine Dauer von ca. 3 Stunden. Webinare haben feste Termine: Der Zugang zu interaktiven WBTs ist während des gesamten Kurses offen und die Arbeitszeit ist flexibel.

Modul 1

- *Webinar 1:* «Internationales Marketing. Einführung»
- *Webinar 2:* «Strategisches Marketing»
- *Webinar 3:* «Globale Modelle der Kommerzialisierung»

Modul 2

- *Webinar 1:* "Internationals Wirtschafts- und Lizenzrecht "

- *Webinar 2:* "Schutz geistigen Eigentums (national/ international)"

Modul 3

- *Webinar 1:* « Globale Beschaffung & Logistik – Einführung»
- *Webinar 2:* «Globale Beschaffung»

Modul 4

- *Webinar 1:* «Interkulturelles Management und Verhandlungsführung –Einführung»
- *Webinar 2:* «Erfolgreiches präsentieren und visualisieren»
- *Webinar 3:* «Startegisches Personalmangement»

Präsentation

- Spätester Abgabetermin der PowerPoint-Präsentation (20 Folien) ist 2 Wochen nach dem letzten Modul.

Registrierung & Information:

Die Kursanmeldung kann online erfolgen. Das Anmeldeformular kann heruntergeladen werden unter www.eabw.org

Zertifikatslehrgang “Foreign Business Development“

Kursgebühren

Die Kursgebühr für alle 4 Module beträgt € 1350,-
Für Gruppen ab 10 Personen gelten besondere
Bedingungen und Preise.
(In der Gebühr ist die Mehrwertsteuer enthalten)

Diploma of Basic Studies (DBS)

Grundlage für die DBS ist die Präsentation nach
den Vorgaben der Export-Akademie Baden-
Württemberg mit ca. 20 Seiten und Bewertung der
Arbeit.

Organisation

Der Kurs wird in Fernlern- und Selbstlernphasen
mit optionalen Präsenzseminaren durchgeführt.
Die Webinare werden von Experten aus
Unternehmen und der Export-Akademie
durchgeführt und so der Praxisbezug
sichergestellt. Die Fähigkeit zur Zusammenarbeit,
Interaktion und Teamarbeit wird in virtueller
Gruppenarbeit, Fallstudien, Rollenspielen etc.
trainiert. Durch diese handlungsorientierte Form
des Lernens und das gemeinsame Erleben von
Lernfortschritten wird eine gleichbleibend hohe
Motivation erreicht.

Durchführungszeiten

Der Kurs wiederholt sich und die Anmeldung
ist während des Jahres möglich. Er wird als
Fernlehrgang angeboten.
Die Kursdauer beträgt 4 Monate.
Start ist immer am 15. September und 15.
März.

International werden auch maßgeschneiderte
Kurse mit anderen Anfangsdaten durchgeführt.

Für einen detaillierten Trainingsplan wenden
Sie sich bitte an cornelia.roehm@eabw.org

Bewerbungsrichtlinien

Es gelten die Allgemeinen Geschäfts-
bedingungen der Export-Akademie Baden-
Württemberg Tübingen. www.eabw.org

Kontakt

Export-Akademie Baden-Württemberg Tübingen
Konrad-Adenauer-Straße 13
D-72072 Tübingen
Tel: +49 (0) 7071-5499920
Fax: +49 (0) 7071-5499929
www.eabw.org
cornelia.roehm@eabw.org

