

Seriøse tanker om å vokse internasjonalt?



I samarbeid med Akershus fylkeskommune, Asker kommune, og AskersHus Næringshage, tilbyr Asker Næringsråd et komprimert, internasjonalt vekstprogram for regionale bedrifter med internasjonale ambisjoner. Programmet er relevant enten bedriften vurderer internasjonalt salg eller er på søken etter internasjonale partnere eller leverandører.

potensial kultur
kostnader **risiko** salgsplan
markeder språk

Programmet gjennomføres med 4 halvdagssamlinger høsten 2017 og vil arrangeres i AskersHus Næringshages lokaler i Asker.

Datoene er: 20. september, 11. oktober, 25. oktober og 15. november (alle fra kl. 12.00 – 16.00)

Ved siden av det faglige innholdet og nyttedokumentasjon, kan deltakende bedrifter erfaringsutveksle med andre bedrifter i samme situasjon.

Gjennom programmet ønsker Asker Næringsråd å bidra til ytterligere styrking av næringslivets konkurransesituasjon.

Deltakerne vil jobbe med internasjonaliseringsspørsmål som:

- Hvorfor internasjonalisere?
- Hva er viktig å tenke på i søken etter internasjonale leverandører?
- Hva er potensialet?
- Hvilke markeder er fornuftige?
- Hva er et fornuftig tempo?
- Hva er spillereglene i de forskjellige markedene?
- Hva er risikoen og hvordan unngå fellene?
- Hva vil det koste, og hvordan kan vi finansiere vi dette?

- Hvordan organiserer vi det internasjonale salget?
- Hva slags tilstedeværelse trenger vi i de forskjellige markedene?
- Hvordan skaffer vi de første kundene?
- Hvordan håndtere vi kulturelle forskjeller?
- Hva slags hjelp kan vi få og hvor finner vi den?
- Hvordan selger vi oss inn til investorer?

Seminarene/temaer

<p>1. Analyse / vurdering internasjonalisering</p> <ul style="list-style-type: none"> • SWOT-analyse egen bedrift / løsninger • Aktuelle kundesegmenter / territorier • Hvilke produkter til hvilke segmenter? • Potensialet i de aktuelle markedene? • Markedssituasjon i aktuelle markeder • Spilleregler i de forskjellige markedene • Formelle lover / krav / praksis • Uformelle/kulturelle krav / praksis • Generelt om direkte handel internasjonalt 	<p>2: Etableringsmodell for internasjonalisering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eksportsalg – modell og kanaler <ul style="list-style-type: none"> – Direkte B2C / B2B – Importør / distributør – Forhandlere / agenter • Etablere lokal tilstedeværelse <ul style="list-style-type: none"> – ”Postboks” vs bemannet kontor – Ansatte vs agenter / frilansere – Stasjonert vs omreisende • Prismodell for internasjonalt salg • Kostnader, potensial, risiko, kapital • Sentrale aspekter ved direkte import fra internasjonale leverandører • SWOT internasjonal outsourcing • Gjeste foreleser: General Manager Novarc AS deler sin erfaring med import, eksport, outsourcing og internasjonal etablering i Norden, Baltikum, Ukraina og Russland
<p>3: Salg og markedsføring i internasjonale markeder</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan få pilotkunder/referanser? • Salgsmetodikk i forskjellige kanaler? • Salg i andre kulturer • Salg og internasjonale forhandlinger • En god miks i salg og markedsføring • Bygge en vinnende businesscase for internasjonal vekst • Lage salgspitch for investorer 	<p>4: Innhenting av kapital for internasjonal vekst</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bygge en businesscase for det aktuelle scenariet (internasjonal eksport, etablering, import, outsourcing) • Forskjellige typer investorer. • Investorstrategi - for å understøtte (internasjonal) vekst • Støtteordninger for vekst • Forskjellige typer støttespillere (styremedlemmer, advisory board, business, angels, rådgivere etc) • Faktisk salgspitch • Debrief og feedback

Pris

- Pris medlemmer i Asker Næringsråd kr. 6.000 pr. bedrift for inntil 2 deltakere pr. bedrift.
- Pris andre: NOK 8.000 pr. bedrift for inntil 2 deltakere pr bedrift
- Påmelding / mer informasjon: www.akershus.no/internasjonalisering

For nærmere informasjon, kontakt Lars O. Nordal:

e-post: post@askern.no. Tlf. 90 59 23 14

Fagansvarlig/kursholder



JENS T. KANDEN
Kursholder - Salgstrener - Rådgiver

Kanden Konsult AS

Epost: jens@kanden.no, tlf.: 98 21 66 75



I samarbeid med:

