



Masterclass Exportmanagement

AL MEER
DAN 20 JAAR
DÉ REFERENTIE

EEN ONMISBARE LEIDRAAD BIJ UW EXPORTSTRATEGIE

Nood aan een leidraad bij het bepalen of bijstellen van uw exportstrategie? Internationaal ondernemen is daar voor al wie een pioniersgeest en durf bezit. Of u nu een starter bent, of het ondernemersbloed al jaren door uw aders stroomt: de Masterclass Exportmanagement biedt u de meest complete basis voor internationaal ondernemen. Tijdens de Masterclass verwerft u diepgaand inzicht in de verschillende aspecten van het internationaal ondernemerschap: marktanalyse, supply chain management, juridische- en financiële risicoïndekking, etc. Ook stelt u uw eigen exportplan op.

De samenwerking met Antwerp Management School brengt deze Masterclass op academisch niveau. Kortom: u neemt bijzonder veel bagage mee naar huis.

De docenten

Het theoretische luik wordt toegelicht door academici. Voor het praktische luik selecteerden we ondernemers met veel praktische bagage in het internationale ondernemerslandschap. Zij zijn als ervaringsdeskundigen de referentie bij uitstek om u met praktische adviezen en inzichten wegwijs te maken bij het ontwikkelen van uw exportactiviteiten.

Voor wie?

- Hebt u interesse om uw producten of diensten te exporteren, maar weet u niet goed waaraan u zich kan verwachten op een internationale markt?
- Wilt u uw exportstrategie opstellen of bijschaven?
- Wilt u uw kennis van internationaal ondernemen verbreden, verdiepen en uw netwerk gevoelig uitbreiden?
- Wil u op de hoogte blijven van de laatste trends en reglementeringen in de exportbranche?

Dan is deze Masterclass beslist iets voor u.

Uw tijd waard:

- U blijft op de hoogte van de nieuwste reglementering, formuleren en wetgeving.
- Uw collega-ondernemers vertellen u over de mogelijke valkuilen bij exporteren.
- U maakt gebruik van de gebundelde competentie van UNIZO en Antwerp Management School

Programma in detail

1 ALGEMENE INLEIDING TOT INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

- Inleiding tot de Masterclass Exportmanagement
- Ondernemen in een geglobaliseerde wereld

2 MARKTANALYSE / MARKTBENADERING

Welke verschillende stappen moet u doorlopen om een goed zicht te krijgen op de buitenlandse markt die u wenst te betreden? Aan de hand van praktische informatie en inspirerende praktijkgetuigenissen legt u een onderbouwde basis voor uw exportstrategie.

U focust op een land of een gebied, verzamelt een schat aan informatie ... maar hoe gaat u deze markt nu betreden, met wie gaat u in zee, hoe pakt u dit concreet aan, tegen welke prijs en voorwaarden. In welke mate moet u uw marketingmix aanpassen?

- Informatie, ondersteuning en subsidies vanuit de overheid
- Uitbouwen van een exportnetwerk
- Internationale marketing
- Internationale prijszetting
- Social media in internationale context
- E-commerce
- Cultuurverschillen

3 JURIDISCHE RISICO-INDEKKING / TRANSPORT & LOGISTIEK

Internationaal ondernemen betekent ook rekening houden met wetten en regels die van land tot land kunnen verschillen. Exporteren brengt extra risico's met zich mee die u in kaart moet brengen en waartegen u zich best goed indekt.

- Incoterms 2010
- Juridische organisatie van een exportnetwerk
- Opstellen van internationale contracten
- Transportverzekering
- International Supply Chain Management

4 FORMALITEITEN EN FINANCIËLE RISICO-INDEKKING

Bij een exportzending bent u als exporteur meestal verantwoordelijk voor het vervullen van de formaliteiten. Wat dient u allemaal in orde te brengen? Welke documenten moeten uw zendingen begeleiden en... bovenal... hoe bent u ook zeker dat u finaal uw centen zult krijgen?

- Documenten in internationale handel
- Douane
- BTW
- Internationale betalings- en financieringstechnieken
- Introductie Internationale bankgaranties
- Wisselkoersrisico
- Internationale betalings- en financieringstechnieken: cases
- Kredietverzekering

5 AAN DE SLAG MET UW EXPORTPLAN

Hoe schrijft u een sterk exportplan? Met welke facetten dient u allemaal rekening te houden? Aan het einde van deze opleiding schrijft u uw exportplan op maat van uw business!

- Opstellen van een exportplan: aanpak
- Opstellen van een exportplan: financieel plan

6 PRAKTIJKCASE ANTARCTIC FOODS

- Internationaal groeien als KMO

ENKELE REACTIES VAN DEELNEMERS

"Als ondernemer ben je elke dag heel druk bezig en toch moet je tijd maken om even stil te staan, na te denken over de grotere strategieën en over bepaalde punten, extra kennis te verwerven. En daarvoor is deze opleiding perfect."

- **Albert Debrabandere, Manager & Bestuurder Brouwerij Debrabandere**

"Ik had al 'International business en marketing' gevolgd toen ik aan de Masterclass Exportmanagement begon. Toch heb ik er nog heel veel bijgeleerd, precies omwille van die heel praktische invalshoek."

- **Jan Hulin, Regional Manager West Reynaers Aluminium**

"Je leert tijdens de opleiding, onder meer, hoe je naar de consument in het nieuw te veroveren land moet kijken. Mijn eindwerk was een exportplan voor Japan, waarmee ik meteen in de praktijk aan de slag kon. Ik koester de syllabi bij de opleiding als naslagwerken waar ik nog geregeld kan naar teruggrijpen."

- **Karel De Wolf, Exportverantwoordelijke Ganda Ham**

DUUR

10 dagssessies van 10u30 tot 18u
Welkom vanaf 10u

LOCATIES EN DATA

BluePoint, Berchem:
Dinsdag 2017: 24/10*, 7/11, 21/11, 12/12
Dinsdag 2018: 9/1, 23/1, 6/2, 20/2, 6/3, 20/3*

OPGELET! * eerste en laatste les vinden plaats op Antwerp Management School,

PRIJS (EXCL. BTW)	Met KMO-portefeuille		Zonder KMO-portefeuille
	KO* (-40%)	MO* (-30%)	
UNIZO-lid	€ 1.665	€ 1.942,5	€ 2.775
Geen lid	€ 1.770	€ 2.065	€ 2.950

Voor meer info zie p.33.

Uw inschrijving staat garant voor topexperten, een aangename locatie en syllabus. Welkom met koffie, lunch en afsluitend netwerkmoment. Gratis parking.

INSCHRIJVEN

Het aantal deelnemers is beperkt. Schrijf meteen in: www.ondernemersacademie.be/178

* KO: Kleine onderneming (<50 werknemers): -40%
MO: Middelgrote onderneming (>50 en <250 werknemers): -30%

