



Exportgeschäft kompakt

- von der A(ufttragsbestätigung) bis zum Z(ahlungseingang)

Seminarbeschreibung:

Die Firma wächst, Auslandsmärkte bieten interessante Chancen und aus sporadischen Exportgeschäften entwickelt sich ein permanentes Standbein der Geschäftsstrategie. Die Kompetenz der Mitarbeiter für solche Geschäfte muss mitwachsen und auch die komplexe Organisation der Geschäftsabläufe. Sie erhalten einen professionellen Einstieg in das Exportgeschäft und - Sie lernen einige Soft-Tools kennen im Umgang mit ausländischen Kunden - das alles an Praxisbeispielen, Erfahrungsberichten und hilfreichen Checklisten.

Seminarschwerpunkte:

- o Grundlagen des Exportgeschäfts und wichtige Informationsquellen
- o Angebots- und Vertragsgestaltung im Exportgeschäft
- o Liefer- und Zahlungsbedingungen – nicht alles geht ab Werk und erst der Zahlungseingang ist das Kriterium des Erfolgs
- o Versandvorbereitung, zolltechnische und logistische Auftrags-abwicklung
- o Waren- und Präferenzursprung – Umgang mit Lieferantenerklärungen und Präferenz-nachweisen
- o Rechnungslegung und Nachweispflichten für die Umsatzsteuer

Teilnehmerempfehlung:

Mitarbeiter aus Vertrieb, Versand, Zoll