



Veranstaltungsort: Schloss Celle

Teilnahmebedingungen

1. Anmeldung und Vertragsschluss

Die Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt. Bei Weiterbildungsveranstaltungen erhält der Teilnehmer in der Regel eine schriftliche Anmeldebestätigung. Der Vertrag kommt mit Zugang der Anmeldebestätigung zustande.

2. Zahlung

Das Teilnahmeentgelt ist sofort nach Erhalt der Rechnung unter Angabe der vollständigen Rechnungsnummer zu zahlen.

3. Rücktritt

Der Teilnehmer kann bis 4 Wochen vor Beginn einer Veranstaltung schriftlich zurücktreten, maßgebend ist dabei der Eingang beim Veranstalter. Bei späterer schriftlicher Abmeldung ist der Veranstalter berechtigt, 30% des Rechnungsbetrages als Kostenpauschale zu verlangen bzw. einzubehalten. Bei Absagen am Vortag oder am Veranstaltungstag beträgt die Kostenpauschale 100%. Die Kostenpauschale entfällt, wenn ein Ersatzteilnehmer benannt wird.

4. Absage von Veranstaltungen und Änderungen

Der Veranstalter hat das Recht, bei ungenügender Teilnehmerzahl oder aus anderen wichtigen Gründen Veranstaltungen abzusagen. Der Teilnehmer wird unverzüglich informiert und bereits gezahlte Entgelte werden erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Wechsel der Referenten, Änderungen des Veranstaltungsortes sowie Verschiebungen im Ablaufplan berechtigen den Teilnehmer weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung des Entgelts.

5. Haftung

Der Veranstalter haftet nicht für Unfälle und Beschädigungen, Verlust oder Diebstahl mitgebrachter Gegenstände und Fahrzeuge. Im Übrigen gelten die gesetzlichen Bestimmungen. Jeglicher Missbrauch der im Rahmen einer Veranstaltung zur Verfügung gestellten Hardware und Software kann zu Schadenersatzanspruch seitens des Veranstalters oder Dritter führen.

6. Ausschluss von der Teilnahme

Der Veranstalter ist berechtigt, Teilnehmer in besonderen Fällen – z. B. bei Zahlungsverzug, Nichterscheinen, fortgesetzte Störungen der Veranstaltung – von der weiteren Teilnahme auszuschließen. Der Vergütungsanspruch besteht in derartigen Fällen fort.

7. Datenspeicherung

Durch die Anmeldung erklärt sich der Teilnehmer mit der automatisierten Be- und Verarbeitung der personenbezogenen Daten für Zwecke der Veranstaltungs- bzw. Lehrgangsabwicklung einverstanden. Der Veranstalter ist berechtigt, die Adressen der Teilnehmer nach Veranstaltungsende in einer Datei zu speichern, damit sie gegebenenfalls über das jeweils aktuelle Bildungsangebot informiert werden können.

8. Urheberrecht

Arbeitsunterlagen und verwendete Computersoftware sind urheberrechtlich geschützt. Das Kopieren oder die Weitergabe an Dritte ist nur nach vorheriger Zustimmung des Urheberrechtinhabers zulässig.

9. Nebenabreden

Nebenabreden bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

10. Unwirksame Klauseln

Im Falle der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Bedingungen, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Klauseln unberührt.

11. Geltung

Diese Teilnahmebedingungen gelten nur gegenüber Unternehmen i. S. d. §§ 14, 310 Abs. 1 BGB.

12. Erfüllungsort

Erfüllungsort für alle gegenseitigen Ansprüche ist Celle.

Bitte füllen Sie pro Teilnehmer ein Anmeldeformular aus. Anmeldeschluss ist jeweils vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn, spätere Anmeldung gerne nach Absprache.

Fax-Nummer: 05141 973-200

Fax-antwort

Seminarreihe: „Das ABC des Food-Exports“

Ja, ich melde mich verbindlich an für:

Block 1

- A** Auslandskunden gewinnen 1./2. März 2012
- B** Basis des Erfolgs 15./16. März 2012
- C** Chancen und Risiken 26./27. April 2012

Block 2

- A** Auslandskunden gewinnen 13./14. September 2012
- B** Basis des Erfolgs 11./12. Oktober 2012
- C** Chancen und Risiken 15./16. November 2012

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Die Teilnahmegebühr überweise ich nach Erhalt der Rechnung. Mit der Rechnung erhalte ich ausführliche Informationen zu Anfahrt, Übernachtungsmöglichkeiten und Parkmöglichkeiten. Ich erkläre mich mit den Teilnahmebedingungen einverstanden.

Datum: _____

Unterschrift/Stempel: _____

Gefördert durch:

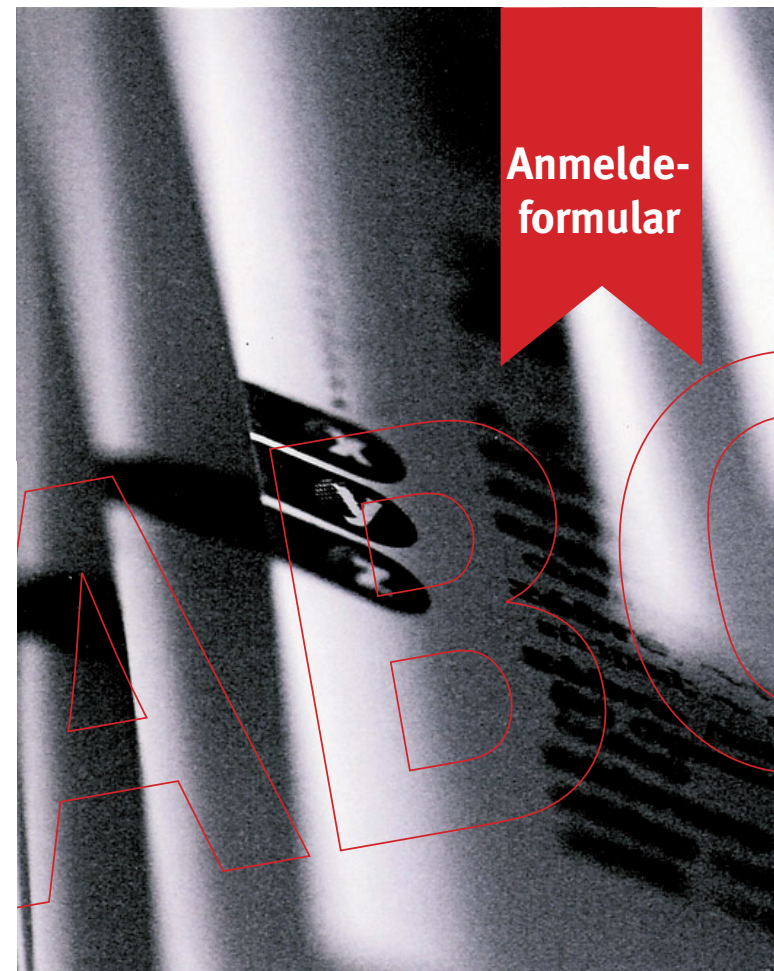


aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

**FOOD
MADE IN
GERMANY**

Seminarreihe: „Das ABC des Food-Exports“

**Anmelde-
formular**





Das ABC des Food-Exports

Der Einstieg in das Auslandsgeschäft für Unternehmen der Ernährungswirtschaft

Die branchenübergreifende Exportorganisation „Food – Made in Germany e. V.“ (FMIG) unterstützt Unternehmen der Ernährungswirtschaft bei der erfolgreichen Erschließung ausländischer Märkte. Das „ABC des Food-Exports“ richtet sich an Mitarbeiter der deutschen Ernährungswirtschaft, die sich für den Export qualifizieren oder vorhandenes Basiswissen systematisch auffrischen und vertiefen möchten.

Modul	Thema	Block 1	Block 2
A	Auslandskunden gewinnen	01./02.03.2012	13./14.09.2012
B	Basis des Erfolgs	15./16.03.2012	11./12.10.2012
C	Chancen und Risiken	26./27.04.2012	15./16.11.2012

Jedes Modul wird zweimal, jeweils im Frühjahr und Herbst angeboten. Die Module sind frei kombinierbar und können einzeln oder im Block gebucht werden. Die 1,5-tägigen Seminare sind für 12 bis 30 Teilnehmer ausgelegt. Sie beginnen jeweils donnerstags um 9 Uhr und enden freitags um 13.30 Uhr. Teilnahmegebühr pro Seminar je Person: 400,- Euro zzgl. MwSt.

Jedem Modul geht eine aktuelle Einführung zu Struktur und Angebot der Agrarexportförderung des Bundes voraus, systematisch wird der „Aufbau von Exportgeschäften in 10 Schritten“ vorgestellt. Praxisbezug hat bei FMIG-Seminaren einen hohen Stellenwert: Die Teilnehmer erhalten bereits vor den Seminaren Gelegenheit, ihre Exportanliegen zu formulieren, zu jedem Termin stellen Co-Referenten aus Unternehmen Exportbeispiele vor. Unser Veranstaltungsort ist die Deutsche Management Akademie im Schloß Celle. Die Teilnehmer erhalten zu jedem Seminar ausführliche Tagungsunterlagen und Checklisten sowie einmalig pro Person das Buch „Erfolgreich exportieren“. In der Teilnahmegebühr enthalten sind die Mittagsverpflegung, Kaffee & Tee während der Seminare. Am Donnerstagabend besteht die Möglichkeit zur gemeinsamen Abendgestaltung.

Schwerpunkte der Seminare:

Seminar A: Auslandskunden gewinnen Erste Schritte auf dem internationalen Markt (1./2. März & 13./14. September 2012)

- Bestimmung der Ausgangssituation
- Betriebliche Voraussetzungen und Zielsetzungen
- Informationsbeschaffung zur Exportmarkterschließung
- Produktanpassung und Preisgestaltung
- Schritte zur Markterschließung
- Auslandsmessen, Markterkundungs- und Geschäftsreisen
- Kommunikative Maßnahmen zur Kundengewinnung
- Einführung in Lieferbedingungen

Seminar B: Basis des Erfolgs Organisation eines erfolgreichen Vertriebs im Ausland (15./16. März & 11./12. Oktober 2012)

- Erfolgreiche Vertriebskonzepte für Auslandsmärkte
- Probleme beim Vertrieb im Ausland
- Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb
- Vertriebswege im Ausland
- Vertrieb über Händler oder Vertreter?
- Verfahren zur Partnersuche, Erstellung Soll-Profil eines Partners
- Grundbedingungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Schulung des Vertriebspartners, Provisionen
- Vertragsgestaltung im Ausland inklusive Kündigung oder Änderungen

Seminar C: Chancen und Risiken Bedingungen und Besonderheiten des Exportgeschäfts (26./27. April & 15./16. November 2012)

- Rahmenbedingungen und Besonderheiten des Exportangebotes
- Kalkulationsrisiken in der Preisgestaltung
- Umgang mit internationalen Lieferbedingungen (Tradeterms, Incoterms, AGB)
- Gestaltung auslandsbezogener Zahlungsbedingungen
- Auftrag und Auftragsbestätigung
- Außenhandelsfinanzierung und Garantien im Außenhandel
- Vertragliche Besonderheiten bei grenzüberschreitenden Kaufverträgen, bei auslandsbezogenen Vertriebs- oder Lizenzverträgen

Veranstalter: Food – Made in Germany e. V.

FMIG vertritt als branchenübergreifende Exportorganisation der Ernährungswirtschaft Mitgliedsunternehmen aus ganz Deutschland. Der Verein dient der Förderung des Exports deutscher Lebensmittel und ist Mitglied der „German Export Association for Food and Agriproducts e. V.“ (GEFA).

Ihre Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. agr. Ralf Pohle

Telefon: 0511 34879-30

r.pohle@fmig-online.de

Graziella Martines

Telefon: 0511 34879-37

g.martines@fmig-online.de

www.fmig-online.de



Seminarleitung:

Hatto Brenner, Diplom-Wirtschaftsingenieur, seit mehr als 25 Jahren in der Außenwirtschaft tätig. Als selbstständiger Berater mittelständischer Unternehmen verfügt Hatto Brenner über jahrelange Erfahrung bei der Erschließung neuer Märkte.

Teilnehmermanagement:

Die Deutsche Management Akademie Niedersachsen (DMAN) organisiert die Seminarreihe im Auftrag von FMIG und ist Ansprechpartner für Ihre Fragen.

Kontakt:

Aline Fieber

Telefon: 05141 973-233

Telefax: 05141 973-200

E-Mail: afieber@dman.de



Gefördert durch:



Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

in Zusammenarbeit mit:

