

Kursdaten

10 Samstagvormittage, jeweils 8.30 bis 12.30 Uhr:

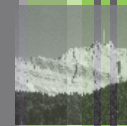
- 13. März 2010 – Internationale Messeauftritte
- 20. März 2010 – Incoterms 2000
- 17. April 2010 – Dokumentar-Akkreditiv, Internationaler Zahlungsverkehr
- 08. Mai 2010 – Exportabwicklung, Transportwesen
- 29. Mai 2010 – Bankgarantie, Exportfinanzierung, Exportrisikoversicherung
- 19. Juni 2010 – Vertragsgestaltung im Export
- 21. August 2010 – Auswahl und Betreuung von Vertriebspartnern
- 04. September 2010 – Kooperationsformen, gewerbliche Schutzrechte
- 18. September 2010 – Freihandelsverträge und -systeme, Ursprungsregeln
- 2. Oktober 2010 – Mehrwertsteuer und EU-Verzollung

IHK Weiterbildung

Exportweiterbildung für Praktiker

ABC des Exportes

Der umfassende
Generalistenkurs für
Exportverantwortliche



Kurskosten

Fr. 2400.- für Mitglieder der folgenden Institutionen:

- IHK St.Gallen-Appenzell, IHK Thurgau und Partner-Handelskammern
- OSEC
- Arbeitgeber-, Industrie- und Wirtschaftsverbände Region St.Gallen-Appenzell

Fr. 3400.- für Nicht-Mitglieder

Die Kosten sind nicht mehrwertsteuerpflichtig. Eine anteilige Rückerstattung bei Nichtbesuchen einzelner Kurstage ist nicht möglich. Es kann jedoch ohne Aufpreis ein Stellvertreter bzw. eine Stellvertreterin bestimmt werden.

Weitere Informationen und Anmeldung

Gerne senden wir Ihnen die detaillierten Informationen und die Anmeldeunterlagen zu. Rufen Sie uns an unter 071 224 10 30 oder senden Sie eine E-Mail mit Betreff «ABC des Exportes 2010» und Ihren vollständigen Adressangaben an: exporthilfe@ihk.ch.

10 Samstagvormittage

März bis Oktober 2010
jeweils 8.30 – 12.30 Uhr

IHK St.Gallen-Appenzell

Kooperationspartner

IHK INDUSTRIE- UND
HANDELSKAMMER
THURGAU



St.Gallen
Appenzell



Zum Kurs

Die Ausweitung der Absatztätigkeit ins Ausland birgt für exportunerfahrene Unternehmen Gefahren in Bezug auf Marktkenntnisse, Markterschliessung, Suche von Kooperationspartnern, Sicherung der Finanzierung und Exportabwicklung. Die Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell bietet bereits zum dreizehnten Mal den Kurs «Das ABC des Exportes» an. Neben den Chancen und Risiken des Exportes werden vor allem praxisorientierte Lösungsansätze für häufig auftretende Probleme aufgezeigt und entsprechende Hilfsmittel abgegeben.

Zielsetzung

Die Kursteilnehmenden gewinnen während zehn Halbtagen einen praxisbezogenen Einblick in die Planung und Abwicklung eines Exportgeschäftes. Sie erhalten das Werkzeug zum erfolgreichen Exportieren und kompetenten Verhandeln mit Geschäftspartnern im Ausland. Die umfassenden Kursdokumentationen und Checklisten helfen den Kursteilnehmenden, das erworbene Wissen im Alltag anzuwenden und so das Exportrisiko zu begrenzen.

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Verantwortliche aus Verkauf und Export. Er kann von Unternehmen als Massnahme der allgemeinen Nachwuchsförderung, aber auch zur Vorbereitung von Mitarbeitenden, die neu mit dem Absatz von Gütern im Ausland konfrontiert sind, eingesetzt werden. Zudem ist er für alle im Export tätigen Mitarbeitenden geeignet, die ihr Wissen auffrischen oder sich einen Gesamtüberblick über das Exportgeschäft verschaffen möchten.

Referenten

Als Referenten wirken Spezialisten und Exportverantwortliche, die ihre langjährige praktische Erfahrung in den Kurs einbringen und mit den Teilnehmern Strategien und Konzepte für den Export erarbeiten. Die Kursleitung und Organisation obliegt Margrith Neuenschwander, Leiterin Exportdienste und Mitglied der Geschäftsleitung der IHK St.Gallen-Appenzell.

Themenblöcke

Marketing

Bearbeitung und Abwicklung internationaler Messeauftritte

Vertriebspartner

- Auswahl und Betreuung von Vertriebspartnern
- Typische Kooperationsformen und ihr betriebswirtschaftlicher Effekt unter Berücksichtigung der gewerblichen Schutzrechte wie Patente und Markenschutz

Exportfinanzierung und Absicherungsmöglichkeiten

- Zahlungsabsicherung durch Akkreditiv oder Bankgarantien
- Formen der Exportfinanzierung
- Exportrisikoversicherung

Vertragsgestaltung im Exportgeschäft

- Stolpersteine in internationalen Verträgen und AGBs
- Kauf- und Lieferverträge
- Vertriebs-Verträge mit Agenten oder Alleinvertriebsvertretern
- Schranken des EG-Kartellrechts

Abwicklung des Exportgeschäftes

- Internationales Transportwesen und dazugehörige Dokumente
- Transportversicherung
- Incoterms 2000
- Mehrwertsteuer beim Export in die EU
- Vorteile der EU-Verzollung
- Freihandelsysteme und deren Anwendungsmöglichkeiten
- Optimale Ausnutzung der Ursprungsregeln