

Einstieg und Übersicht über die Trainingsinhalte

Dialog Rainer-Meike

Meike: Hallo, ich heiße Meike. Herzlich willkommen beim eTraining „Export-Vorbereitung“. Dieses Lernprogramm ist ein Angebot des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Entstanden ist es mit Unterstützung des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V.

Rainer: Hallo, mein Name ist Rainer. Haben Sie schon einmal daran gedacht, ins Export-Geschäft einzusteigen? Wissen Sie, woran Sie dabei denken und was Sie vorbereiten müssen? Dieses eTraining soll Ihnen eine erste Orientierungshilfe sein. Wir wünschen Ihnen viel Spaß.

Erklärung der Benutzeroberfläche

Klicken Sie auf „Weiter“, um auf die nächste Seite zu kommen.

Klicken Sie auf „ZURÜCK“, um auf die vorherige Seite zu kommen.

Klicken Sie auf „Wiederholen“, um die aktuelle Seite noch einmal zu starten.

Klicken Sie auf „Lesezeichen setzen“, um eine bestimmte Seite wieder zu finden.

Hier sehen Sie, in welcher Lektion und in welcher Lerneinheit Sie sich befinden.

Jede Lektion besteht aus mehreren Lerneinheiten.

Der „Seitenbalken“ zeigt Ihnen, wie viele Seiten Sie in der aktuellen Einheit bereits bearbeitet haben.

Unter „Inhalte & Ziele“ finden Sie einen Überblick über das eTraining.

Unter „Meine Lesezeichen“ finden Sie die Seiten, die Sie markiert haben.

In den Hintergrundinfos finden Sie Checklisten, Übersichten und weitere Informationen.

Monolog Rainer

Hier sehen Sie, welche Themen wir für Sie vorbereitet haben. Ich empfehle Ihnen, die Lektionen Schritt für Schritt zu bearbeiten. Sie können aber auch unabhängig von der Reihenfolge einzelne Themen auswählen. Klicken Sie nun also auf die Lektion, mit der Sie beginnen möchten.

Lektion 1: Voraussetzungen prüfen

In dieser Lektion erfahren Sie, ob Ihr Unternehmen die Voraussetzungen für den Export erfüllt. Sie werden feststellen, ob die technische Leistungsfähigkeit und die zeitlichen Kapazitäten in Ihrem Unternehmen ausreichen, um ein Export-Vorhaben in die Tat umzusetzen.

Lektion 2: Zielmarkt finden

Nicht jeder Markt ist der richtige für Ihr Angebot. Auf was Sie bei der Wahl Ihres Zielmarktes achten sollten, erfahren Sie in dieser Lektion. Wichtig ist: Angebot und Markt müssen zueinander passen.

Lektion 3: Geschäftspartner finden – Vertrieb aufbauen

Ein gutes Angebot allein reicht nicht aus. Mindestens genauso wichtig ist der Kontakt zu Geschäftspartnern und Kunden. In dieser Lektion lernen Sie daher, was Sie bei geschäftlichen Kontakten mit ausländischen Partnern und Kunden beachten sollten.

Lektion 4: Finanzieren und versichern

Hier geht's ums Geld. Wir werden Ihnen nicht nur zeigen, wie Sie den Finanzierungsbedarf Ihres Export-Vorhabens kalkulieren. Sondern auch welche Finanzierungsmöglichkeiten und Förderhilfen es für Export-Vorhaben gibt. Außerdem erfahren Sie, wie Sie Ihr Export-Risiko durch Versicherungen reduzieren können.