



Take your business to the next level!

In de huidige economie concurreren regio's en ondernemingen internationaal. Onderzoek toont aan dat internationaal actieve ondernemingen innovatiever zijn en sneller groeien qua werkgelegenheid dan regionaal opererende bedrijven. Arbeidsplaatsen bij internationale ondernemingen gaan gepaard met een hogere arbeidsproductiviteit, bieden een constantere werkgelegenheid en voegen per arbeidsplaats meer waarde toe. Internationalisering wordt daarom steeds belangrijker. Circa 25% van de totale afzet in het MKB (tot 250 werknemers) wordt in het buitenland gerealiseerd. Bij grotere bedrijven is dit 40%. Hier ligt dus nog voldoende groeipotentieel voor MKB. Toch is de stap naar internationaal succes voor veel MKB'ers lastig. Want waar moet je beginnen? Wie kan je helpen? En zijn er ondernemers van wie je kan leren?

Zakendoen over de grens, WTC-NL maakt er werk van!

Ondernemers geven aan dat als belangrijkste knelpunten bij het internationaal ondernemen worden ervaren: het vinden van klanten, lokale agenten, partners, distributeurs, onvoldoende marktkennis, lokale producteisen, juridische en fiscale vraagstukken, logistieke aspecten, administratieve lasten van transport en de cultuur van het zakendoen in een land.

Gebrek aan goede marktinformatie, marktkennis, financiering of kapitaal, sterke concurrentie in het buitenland, certificering en technische standaarden,

wet- en regelgeving, betaalrisico's en kredietwaardigheid van afnemers zijn aspecten waar een ondernemer tegenaan kan lopen bij het internationaal ondernemen. Door een goede voorbereiding en informatievoorziening worden veel problemen voorkomen.

In interactieve workshops, persoonlijke gesprekken of een gericht coachingstraject behandelen experts uw specifieke vragen, doelgericht en efficiënt. WTC-NL levert op diverse terreinen expertise door inzet van eigen specialisten op het gebied van internationaal zakendoen.

Product range

Starters International Business

Ontdek je kansen op buitenlandse markten en ontwikkel een actieplan voor het exporteren naar het buitenland. Wat moet je doen om daar succesvol te zijn? De regeling Starters International Business (SIB) van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) bestaat na een intake gesprek en een toegekende aanvraag, uit 3 tot 5 adviesgesprekken. Dit resulteert in een actieplan voor verdere internationalisering. Dit gehele traject wordt gefinancierd door RVO.

Internationaal inlooppreekuur

Een informatief individueel gesprek met een WTC exportcoach. Het spreekuur is gratis.

Seminars, workshops en begeleiding

1. Partnersearch/het vinden van de juiste partner in het buitenland

Welke weg bewandel je om de juiste afnemer, agent of distributeur in het buitenland te vinden? De deelnemer krijgt heldere uitleg over het proces en de randvoorwaarden om kwalitatief hoogwaardige partners in het buitenland te vinden.

1 dagdeel, incl. cursusmateriaal € 595,-

2. Professional distributor management

Hoe wordt een netwerk van distributeurs/agenten in het buitenland aangestuurd? Een workshop waarbij vele principes en tools gedeeld worden waardoor er meer rendement uit het internationale verkoopnetwerk gehaald kan worden.

Module van 2 uur, incl. cursusmateriaal. € 475,-

3. Succesvol deelnemen aan een handelsmissie

Welke voorbereidingen tref je voor deelname aan een handelsmissie en hoe wordt deze succesvol?

Module van 1 uur. € 250,-

4. Succesvol deelnemen aan een beurs

Welke voorbereidingen ga ik treffen om potentiële klanten te ontvangen op de stand? Hoe managen we verwachtingen en wat zijn realistische doelstellingen? Krijg inzage in een efficiënte en effectieve voorbereiding en follow-up/aftersales van een beursdeelname.

Module van 2 uur, incl. cursusmateriaal. € 475,-

5. Coaching in de praktijk (trajectbegeleiding)

Combineer diverse modules en ga met een coach in de praktijk op weg naar internationaal succes.

Incl. cursusmateriaal en certificaat. € 945,-

6. Adviesgesprek

Heb je vragen over de diverse aspecten van internationaal ondernemen, over internationale marketing of sales, op een specifieke markt opereren of met een bijzonder product?

Neem dan contact op met een ervaren exportcoach en bespreek in een individueel gesprek jouw vragen. Adviesgesprek op maat op bedrijfslocatie. € 150,-/u

7. Coaching international business

In samenwerking met een coach ga je op weg naar internationaal zakendoen. Na een oriënterend gesprek word je in 4 dagdelen ondersteund in het onderzoeken, opzetten, lanceren en exporteren van nieuwe producten of betreden van nieuwe markten en werk je aan een exportplan. In overleg wordt de precieze doelstelling en invulling van het coachingstraject bepaald.

20 uur coaching incl. cursusmateriaal en certificaat € 2450,-

8. Marktonderzoek

Marktonderzoek ter bepaling van afzetmogelijkheden in het buitenland. Verschaffen van kennis en inzicht in de markt zodat de ondernemer zijn marketingmix daarop kan afstemmen en inzetten.

Kosten afhankelijk van de exportvraag.

Alle tarieven zijn exclusief BTW en eventueel te maken reiskosten.

World Trade Centers Association (WTCA)

Alle WTC's in Nederland (en wereldwijd) zijn lid van de World Trade Centers Association gevestigd in New York. Wij hebben één brand waar u betrouwbare partners vindt met kennis over de (economische) regio en de wereldhandel.

WTCA werd in 1969 opgericht in New York. WTCA is een non politieke, not-for-profit ledenorganisatie (licentie model) met als doel om handel en investering in de wereld te bevorderen. Inmiddels zijn er ruim 320 World Trade Centers in meer dan 90 landen aangesloten bij

WTCA (www.wtca.org). Zij vormen samen wereldwijd een netwerk, dat gebruikt kan worden om het bedrijfsleven met elkaar in contact te brengen.

De meeste WTC's zijn multifunctionele (iconische) gebouwen met een hoogwaardig aanbod van kantoorruimte en aanvullende voorzieningen.



www.wtca.org

World Trade Center – Netherlands Alliance

In 2014 hebben 10 in Nederland gevestigde WTC's zich verenigd in een vereniging genaamd Vereniging van Samenwerkende WTC's in Nederland (WTC-NL). In het Engels gebruikt men de term WTC Netherlands Alliance. Doel van de vereniging is om een aantal taken, die als WTC uitgevoerd moeten worden, efficiënter uit te voeren en als groep extern een sterkere positie in te nemen op het gebied van dienstverlening en marketing.

Het duidelijkst komen de gezamenlijke activiteiten tot uiting bij de advisering van het midden- en kleinbedrijf op het gebied van internationalisering. Onder de WTC- NL vlag opereert een netwerk van 20 ervaren exportadviseurs, de WTC Trade Associates. Daarnaast biedt het WTC-netwerk door geheel Nederland een hoogwaardig aanbod van kantoorruimte en aanvullende voorzieningen. En

uniek is dat via de WTC's het Nederlandse mkb een ingang ("soft landing") aangeboden wordt in meer dan 300 steden in de wereld (via het aldaar gevestigde WTC).

WTC TRADE ASSOCIATES

WTC NL heeft gezamenlijk een pakket aan diensten (de in deze brochure beschreven Product Range) ontwikkeld op het gebied van internationale handelsbevordering voor het midden- en kleinbedrijf. Deze diensten worden aangeboden in samenwerking met het in Nederland unieke netwerk van WTC Trade Associates, bestaande uit praktijkmensen op gebied van exporteren. Zo worden door hen jaarlijks ruim 100 trajecten uitgevoerd van de regeling Starters International Business, waarmee WTC-NL tot de grootste uitvoerders in Nederland hoort.





Cursuslocaties

De World Trade Centers in Nederland, zie onderstaand, zijn de locatie voor de cursussen. Het is ook mogelijk om de cursus te organiseren op de bedrijfslocatie (in company).

Studiemateriaal

Het studiemateriaal is bij de cursus inbegrepen en zal bestaan uit de presentaties die tijdens de modules gegeven worden. Tijdens diverse modules wordt in overleg een op maat gemaakt plan/handleiding samengesteld.

Certificaat

De deelnemers ontvangen na afloop van een coaching-traject of cursus een certificaat vanuit WTC Netherlands Alliance.

Inschrijven

Inschrijven kan via alle deelnemende World Trade Centers die hieronder vermeld staan.

Voor meer informatie zie: www.wtcnl.nl

World Trade Center Almere

welcome@wtcalmere.nl

036-5482505

World Trade Center Amsterdam

management@wtcamsterdam.com

020-5759111

World Trade Center Breda

In voorbereiding

World Trade Center Eindhoven

info@wtce.nl

040-2374972

World Trade Center Leeuwarden

wtc@wtcleeuwarden.nl

058-2941610

World Trade Center Rotterdam

servicedesk@wtcroterdam.com

010-4054444

World Trade Center Schiphol Airport

wtc_management@schiphol.nl

020-3163024

World Trade Center The Hague

receptie@wtcthehague.com

070-3045300

World Trade Center Twente

info@wtctwente.eu

074-2915604

World Trade Center Utrecht

contact@WTCUtrecht.com

030-3078210

Export = people's business.

Wij adviseren niet alleen via een website, maar komen graag naar u toe voor een persoonlijk, oriënterend gesprek!

