

Mit Kaltakquise zum erfolgreichen Einstieg in neue Märkte – Online Impulse: Neue Märkte erschließen – International wachsen mit System und Vertriebskraft

Technologischer Wandel und Transformation in bestehenden Märkten machen es für viele Unternehmen notwendig, neue Vertriebswege und Zielmärkte zu erschließen. Dabei stellt insbesondere die Kaltakquise eine zentrale Herausforderung dar: Kontakte zu unbekanntem Entscheidern, fehlende etablierte Vertriebskanäle sowie unterschiedliche Fachsprachen, Normen und Marktanforderungen erschweren den Markteintritt.

Neben neuen Anwendungsfeldern und Branchen bietet auch die Internationalisierung attraktive Wachstumspotenziale. Mit einer systematischen Vorbereitung lassen sich typische Hürden dabei deutlich reduzieren.

In dieser virtuellen Veranstaltung der Special Interest Group Technologiemarketing und -vertrieb gibt Vertriebsexpertin **Maren Speckmann-Munz** einen kompakten, praxisnahen Überblick, wie Technologieunternehmen ihren Vertrieb zukunftsfähig aufstellen und neue internationale Märkte strukturiert erschließen können.

Themen im Überblick:

- Warum Internationalisierung heute entscheidend ist
- Internationale Märkte systematisch erschließen
- Zielgruppenverständnis im B2B-Export
- Kaltakquise im internationalen Geschäft
- Die 6 Kernbausteine für erfolgreiche Exportgeschäfte
- Roadmap: In 90 Tagen zum strukturierten Exportstart
- Zentrale Erfolgsfaktoren & Takeaways

Ein aktiver Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden ist ausdrücklich erwünscht.

Expertin: Maren Speckmann-Munz, Geschäftsführerin der Green Carpet Consulting (www.greencarpetconsulting.de)

Sie begleitet seit vielen Jahren insbesondere technologieorientierte mittelständische Unternehmen beim Aufbau internationaler Vertriebsstrukturen, bei der Markteintrittsstrategie sowie bei der Entwicklung wirksamer Akquise- und Exportprozesse. Ihr Fokus liegt auf umsetzbaren Vertriebsstrategien, klaren Roadmaps und der Befähigung von Vertriebsteams im internationalen B2B-Umfeld.

Datum/Uhrzeit/Ort: 13.5.2026, 10:30-12:00 Uhr, Virtuell (MS Teams)
Anmeldung: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung ist erforderlich bis spätestens 11.5. Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Formular: <https://pretix.eu/wrs/kaltakquise-2/> Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Unternehmen der Industrieproduktion.



Hinweise und Veranstalter:

Veranstalter: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH in Kooperation mit den Kompetenzzentren Cleaning Excellence Center und Packaging Valley.

In der Special Interest Group (SIG) Marketing und Vertrieb tauschen sich Vertreter mittelständischer Unternehmen zu Fragestellungen aus dem Bereich Technologiemarketing im Umfeld der Industrieproduktion aus.

Die Veranstaltung findet im Rahmen des Projekts „Cluster Automotive Region Stuttgart 2.0 – Transformationsnetzwerk für den Fahrzeug- und Maschinenbau (CARS 2.0)“ statt. CARS 2.0 wird durch die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH koordiniert und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages