



Mastercourse: **Doing business in the USA**

Succesvol worden in de Verenigde Staten

Voor veel ondernemers en bedrijven is het een droom om succesvol te worden in de Verenigde Staten en terecht! De Verenigde Staten blijft veruit de grootste homogene consumentenmarkt ter wereld. Echter, om succesvol te worden in de Verenigde Staten is kennis van de specifieke eigenschappen en structuur van de Amerikaanse markt essentieel. De aan de WTC cursus "Doing business in the USA" verbonden specialisten zorgen ervoor dat u op alle vlakken goed beslagen ten ijs komt en snel resultaat kunt boeken.

Zakendoen in de Verenigde Staten lijkt voor veel mensen bekend terrein, toch leert de praktijk dat het zaken doen in Amerika vaak lastiger is dan gedacht. Kent U bijvoorbeeld het correcte antwoord op vragen als: Wat is een Spiff? Als de Amerikaanse dochter onder de Nederlandse holding valt moet het dan een C-Corp of een

LLC zijn? Is product liability echt zo'n groot risico? Wat houdt de PCI-DSS standard in? Het antwoord op deze vragen en nog vele anderen zult U na het volgen van de Mastercourse "**Doing business in the USA**" niet meer schuldig blijven.

Doelgroepen

De cursus is met name ontworpen ten behoeve van de volgende groepen:

- Hoger Management van bedrijven die reeds exporteren of willen gaan exporteren naar de Verenigde Staten
- Hoger Management van bedrijven die reeds een vestiging hebben danwel zich willen gaan vestigen in de Verenigde Staten
- Export Managers die (mede) verantwoordelijk zijn voor de Verenigde Staten
- Werknemers die als Expat uitgezonden zullen worden naar de Verenigde Staten



Doing business in the USA

“Doing business in the USA” is een veelomvattende nederlandsstalige cursus waarbij een groot scala aan onderwerpen diepgaand wordt behandeld. De cursus is ingedeeld in 7 verschillende modules met ieder hun eigen thema. Ieder thema wordt inhoudelijk intensief behandeld door absolute experts.

Module 1

Geschiedenis en Cultuur vanuit het zakelijk perspectief

Geschiedenis van de Verenigde Staten vanuit het zakelijk perspectief - De Amerikaan & De Amerikaanse (zaken) Cultuur - Hoe met Amerikanen zaken te doen
WTC Almere, 2 oktober 2017, 16:00 – 20:30 uur

Module 2

Hoe de Amerikaanse activiteiten administratief te managen

Payrolling, Verzekeringen, Administrative compliance, immigratiewetgeving, Betalingsverkeer & bankieren in de Verenigde Staten, budgettering voor de Amerikaanse activiteiten
WTC Almere, 10 oktober 2017, 16:00 – 20:30 uur

Module 3

Marketing & Sales in de Verenigde Staten

Karakteristieken van de Amerikaanse markt, entree-strategieën, hoe het verkoopkanaal te stimuleren, concurreren in de VS, value proposition analysis, Marketing & Sales Programs, E-Commerce in de VS.
WTC Almere, 30 oktober 2017, 16:00 – 20:30 uur

Module 4

Juridische aspecten van het zakendoen met de Verenigde Staten

Verschillen tussen civil law en common law; valkuilen voor Nederlandse bedrijven; het Amerikaanse juridische systeem; Nederlandse rechter, Amerikaanse rechter of arbitrage?; branch office, eigen Delaware “Inc”, joint venture of overname?; (product) aansprakelijkheid en andere Amerikaanse claims; wat zijn de risico's en wat kan je eraan doen?; eigendomsvoorbehoud; arbeidsrecht; intellectueel eigendom; Amerikaanse overeenkomsten; klokkenluiders.
WTC Almere, 7 november 2017, 16:00 – 20:30 uur

Module 5

Fiscale aspecten van het zakendoen met de Verenigde Staten

Onderwerpen: Amerikaans belastingstelsel federaal en per staat, vaste Inrichting – Nexus, hoe de Amerikaanse activiteiten fiscaal te structureren, fiscale consequenties van ondernemingsvormen, belastingverdrag met Nederland, belastingaangifte in de Verenigde Staten, sales tax
WTC Almere, 20 november 2017, 16:00 – 20:30 uur

Module 6

Logistiek in de Verenigde Staten

Logistieke entreestrategieën, regionale kostenverschillen voor warehousing, de logistieke aspecten van service, shipping cost in de VS per transportvorm, parcel service, voorraadplanning en hub-strategieën.
WTC Almere, 4 december 2017, 16:00 – 20:30 uur

Module 7

De U.S. Government

Amerikaanse staatsinrichting, de federale overheid en de staten, de President, het congres en de Supreme court, huidige stand van de Amerikaanse politiek, subsidies voor Foreign Direct Investment (FDI), Compliance, GSA Contracts hoe te verkopen aan de federale overheid, verkopen aan staten
U.S. Embassy - Wassenaar (nieuwe ambassade)
18 december 2017, 16:00 – 21:00 uur

Tijdens iedere module wordt een snelle maar zeer smakelijke avondmaaltijd geserveerd!

Dit topteam van specialisten is verbonden aan deze Mastercourse



Jan J.H. Joosten
"Laat u niet afschrikken door juridische spookverhalen"

Partner Baker & McKenzie LLP New York
Juridische aspecten van het zakendoen in de Verenigde Staten



Willem Post
"Zoals President Coolidge al zei: The business of America is business"

Amerikadeskundige
Amerikaanse Politiek & Maatschappij



Philip Hammerstein
"Grow with U.S."

Commercial Specialist
U.S. Embassy/Select USA
FDI en Ondersteuning vanuit de Amerikaanse overheid



Hilde Cevaal
"Start op tijd. Een visum is geen bijzaak"

CEO Visa Versa
Immigratie en Visa's



Jacob Willemsen
"Same game, different rules"

CEO TABS Inc. - New York
Aspecten bij het managen van een (virtual) office in de Verenigde Staten



Sabine van Egeraat
"In communication there is no backspace button to erase the wrong words"

CEO Outspoken Communication
Culturele Aspecten



Erik Storteboom
"Bankieren in de VS is echt anders dan in Nederland. Wees voorbereid!"

Executive Director, Rabobank
International Desk U.S.A. - New York
Betalingsverkeer en bankieren in de V.S.



Roland van Marlen
"Ook u kunt succesvol zijn in de Verenigde Staten"

Senior Partner MCSM Services
Marketing & Sales in de Verenigde Staten



Cursusinformatie

Kosten

Voor WTC leden € 2.990,=
Voor niet-WTC leden € 3.490,=
(Prijzen exclusief 21% BTW)

Het cursusbedrag moet voor aanvang van de cursus worden voldaan.

Voucherpakket

Alle deelnemers ontvangen een voucherpakket ter waarde van € 1.500,= die hen in staat stelt om 1-op-1 gesprekken te voeren met de docenten om de eigen situatie te concreet te bespreken.

Voertaal

De cursus zal hoofdzakelijk nederlandsstalig zijn, echter, een goede beheersing van de engelse taal zal van waarde zijn tijdens deze cursus.

Cursuslocaties

Modules 1 t/m 6
World Trade Center Almere
P.J. Oudweg, 1314 CH Almere
Locatie is goed bereikbaar zowel per auto als per trein.

Module 7

U.S. Embassy – The Hague (nieuwe ambassade te Wassenaar). Adres volgt later.

De cursus start op Maandag 2 oktober 2017 en eindigt op 18 december 2017.

Studiemateriaal

Het studiemateriaal is bij de cursus inbegrepen en zal bestaan uit de presentaties die tijdens de modules gegeven worden. Daarnaast zullen er extra artikelen en lesmateriaal ter verdieping in de map opgenomen worden. Ook zullen er uitgebreide lijsten met nuttige contacten en websites aan het cursusmateriaal toegevoegd worden.

Certificaat

Die deelnemers die minimaal 5 van de 7 modules hebben bijgewoond zullen aan het eind van de cursus een certificaat van deelname overhandigd krijgen.

Inschrijven

Inschrijven kan via alle deelnemende World Trade Centers die hieronder vermeld staan.
Voor meer informatie en hulp bij inschrijven:
MCSM Services, Roland van Marlen - 063-870 8089
usacourse@mcsmservices.com
www.mcsmservices.com

World Trade Center Almere

www.wtcalmere.nl

World Trade Center Amsterdam

www.wtcamsterdam.com

World Trade Center Eindhoven

www.wtce.nl

World Trade Center Leeuwarden

www.wtcleeuwarden.nl

World Trade Center Rotterdam

www.wtcrotterdam.com

World Trade Center Schiphol Airport

www.wtcschiphol.nl

World Trade Center The Hague

www.wtcthehague.com

World Trade Center Twente

www.wtctwente.eu

WE GROW TRADE



www.wtcnl.com