

PROGRAM SZKOLENIA

„Skuteczna strategia eksportowa produktów i usług,
gwarantem sukcesu na rynkach międzynarodowych”,

18 maj 2018 r.

Miejsce szkolenia: Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego - SCP, ul. Kolumba 86, 70-035 Szczecin

08.30 - 09.00	Rejestracja uczestników
09.00 - 09.15	Powitanie uczestników oraz prezentacja oferty Ośrodka Enterprise Europe Network
9.15 - 10.45	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eksport jako możliwości rozwoju Twojej firmy <ul style="list-style-type: none"> ○ Analiza pozycji konkurencyjnej Twojej firmy oraz jej możliwości eksportowych ○ Wyznaczanie celów eksportowych na poszczególnych rynkach docelowych ➤ Które rynki eksportowe wybrać? Metody wyboru rynków zagranicznych <ul style="list-style-type: none"> ○ Jak skutecznie zbadać otoczenie biznesowe przedsiębiorstwa na rynkach docelowych ○ Analiza konkurencji przedsiębiorstwa na rynkach eksportowych ○ Analiza konkurencyjności produktu na wybranych rynkach eksportowych
10.45 - 11.00	Przerwa kawowa
11.00 - 12.30	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Skuteczna strategia eksportowa na rynkach zagranicznych <ul style="list-style-type: none"> ○ Adaptacja produktu do wymogów wskazanych rynków zagranicznych <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dostosowanie produktu do potrzeb rynku ▪ Wyznaczanie budowa wartości dla klientów ▪ Budowa oferty dla partnerów zagranicznych ▪ Wybór strategii produktowej na różne rynki ○ Cena eksportowa, czyli jak dobrać cenę do rynku docelowego <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wybór strategii cenowej na rynki zagraniczne ▪ Inwentaryzacja cen produktów konkurencji ▪ Metody wyznaczania korzyści cenowej dla nabywcy oraz dystrybutora na rynkach zagranicznych ▪ Możliwość w zakresie polityki rabatowej
12.30 - 13.00	Przerwa kawowa, Lunch

<p>13.00 - 15.00</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Strategia dystrybucji <ul style="list-style-type: none"> ▪ Eksport pośredni vs. Eksport bezpośredni – jak wybrać najefektywniejsze rozwiązanie na danym rynku zagranicznym ▪ Praktyczne porady w zakresie strategii dystrybucji na wybranych rynkach <ul style="list-style-type: none"> • Jak wybrać dystrybutora? • Wyznaczanie zadań dla dystrybutora? • Sprawdzenie potencjału zagranicznego dystrybutora ○ Zarządzanie kanałem dystrybucji na rynkach międzynarodowych ○ Strategie komunikacji i promocji na rynkach zagranicznych <ul style="list-style-type: none"> ▪ Działania w kierunku zdobycia zagranicznego kontrahenta ▪ Komunikacja z zagranicznym dystrybutorem, na przykładzie wybranych rynków <p>➤ Wybór działań taktycznych służących realizacji strategii eksportowej</p> <p>➤ Jak opracować wstępny budżet i harmonogram wdrażania strategii eksportowej</p> <p>➤ Sesja pytań i odpowiedzi</p>
<p>15.00 - 15.30</p>	<p>Pytania uczestników/Dyskusja/Konsultacje indywidualne/Rozdanie certyfikatów ukończenia szkolenia</p>