

Załącznik nr 1 do Regulaminu - Ramowy Harmonogram Ramowy Harmonogram cyklu seminariów „Export Gate”

TERMIN: 11-12.06.2021 r.

Wlk. Brytania Brexit – nowe procedury w obrocie towarowym na rynku angielskim

1. Wybór właściwej strategii wejścia na rynek: strategia produktowa oraz strategia dystrybucji
2. Dostosowanie produktu/usług do potrzeb rynku
3. Budowanie atrakcyjnej oferty dla partnerów zagranicznych
4. Analiza/ocena w tym analiza branżowa możliwości eksportowych polskich firm na rynku amerykańskim
5. Jak dostosować model biznesowy firm do nowych warunków na rynku
6. Nowe obowiązki prawne dotyczące eksportu - przedstawienie aktualnego stanu prawnego i obowiązków wynikających z Umowy Handlowej UE-UK
7. Przygotowanie do prowadzenia wymiany handlowej w nowych uwarunkowaniach prawnych, przyszłe formy, wymiany handlowej, rodzaje umów, niezbędne pozwolenia itd.

TERMIN: 18-19.06.2021 r.,

Wlk. Brytania Brexit – nowe procedury w obrocie towarowym na rynku angielskim

1. Obowiązki eksportera towarów do Wlk. Brytanii
2. Pochodzenie towarów w świetle podpisanej Umowy o Wolnym Handlu EU-UK
3. Formalności związane z przekraczaniem granicy z Wlk. Brytanią
4. Wymagane dokumenty związane handlowe w eksporcie
5. Zakres stosowania prawa celnego, podatkowego (VAT, akcyza) dot. obrotu towarami – nowe formalności dotyczące przedsiębiorców
6. Jak prawidłowo przygotować się do eksportu w nowej rzeczywistości Brexitowej – praktyczne wskazówki, check lista dot. BREXITU dla przedsiębiorstw handlowych – case study
7. Negocjacje z potencjalnymi partnerami handlowymi po zmianie
8. Jakie problemy mogą napotkać eksportujący przedsiębiorcy – przykłady

TERMIN: 25-26.06.2021 r.

– Jak zdobywać rynek norweski? Skuteczna strategia eksportowa i marketingowa na rynku norweskim

- 1) Wybór właściwej strategii wejścia na rynek: strategia produktowa oraz strategia dystrybucji

- 2) Dostosowanie produktu/usług do potrzeb rynku
- 3) Budowanie atrakcyjnej oferty dla partnerów zagranicznych
- 4) Analiza/ocena w tym analiza branżowa możliwości eksportowych polskich firm na rynku norweskim
- 5) Jak dostosować model biznesowy firm do warunków na rynku norweskim
- 6) Najskuteczniejsze narzędzia marketingowe niezbędne do pozyskania zagranicznych klientów, dystrybutorów, partnerów biznesowych
- 7) Strategia budowania marki w rozwoju biznesu międzynarodowego
- 8) Jak przygotować się do spotkania biznesowego w Norwegii
- 9) Jak pozyskać (nowych) klientów/nawiązanie pierwszego kontaktu – na co zwrócić uwagę
- 10) Jak postępować z partnerem i jak budować długofalowy biznes

TERMIN: 03-02.07.2021 r.

– Jak zdobywać rynek norweski? Aspekty prawno -podatkowe oraz własność intelektualna na rynku norweskim

- 1) Jak rozpocząć działalność gospodarczą w Norwegii
- 2) Jaką działalność gospodarczą wybrać dla swojego biznesu
- 3) Jakie formalności występują na rynku norweskim
- 4) Uwarunkowania prawne prowadzenia biznesu w Norwegii:
 - ✓ Rodzaje umów handlowych i sposoby ich zawierania
 - ✓ Jak stworzyć prawidłowy kontrakt zagraniczny i jakie są formy zabezpieczeń takiego kontraktu, na co zwrócić uwagę przy zawieraniu umów z kontrahentami
 - ✓ Podatkowe aspekty umów handlowych
 - ✓ Systemy ceł
 - ✓ Podatki
 - ✓ Znaki towarowe, prawo autorskie, patenty
 - ✓ Tajemnica przedsiębiorstwa
 - ✓ Jak zadbać o ochronę własności intelektualnej firmy
 - ✓ Umowy licencyjne, przeniesienie praw własności intelektualnej
- 5) Negocjacje międzynarodowe na rynku norweskim:
 - ✓ Jak skutecznie negocjować na rynku
 - ✓ Jak można wykorzystać różnice kulturowe żeby móc zbudować relacje z potencjalnym partnerem handlowym
 - ✓ Najlepsze techniki i taktyki negocjacyjne