

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

TERMIN: 08-09.07.2022 r.

Otwieranie nowego rynku – sprzedaż B2B i testowanie – metodologia i przykłady

1. Jak powinna wyglądać struktura sprzedaży oraz komunikacji B2B;
2. Jak umówić spotkanie bez zbudowanej marki i bez marketingu (lub jednocześnie jak przetestować rynkowo swój produkt/usługę w metodologii Agile): na jakie założenia RODO i e-privacy należy zwrócić uwagę; jakich narzędzi używać do znajdowania kontaktów; jakich narzędzi używać do wysyłek mailowych;
3. Jak powinno wyglądać pierwsze spotkanie (online lub lokalnie) aby ocenić potencjał biznesowy;
4. Jak zaprezentować swoją firmę i/lub specyfikę swojego produktu/usługi podczas spotkania;
5. Budowanie profilu klienta i research rynkowy w 3 łatwych krokach;
6. Budowanie profilu LinkedIn pod działania międzynarodowe.

TERMIN: 15-16.07.2022 r.

Strategia eksportowa firm na rynku niemieckim – czyli jak sprzedawać towary i usługi w Niemczech

1. Analiza możliwości eksportowych firmy na rynek niemiecki;
2. Ogólne zasady przygotowania skutecznego modelu strategii eksportowej
3. Formy organizacyjne i prawne prowadzenia działalności eksportowej na rynku niemieckim;
4. Cechy charakterystyczne rynku niemieckiego (struktura branżowa, siła nabywca, szanse i zagrożenia);
5. Analiza rynku niemieckiego – wybrane sektory gospodarki (budowlany, przemysłowy, spożywczy);
6. Charakterystyka procesu sprzedaży towarów i świadczenia usług na rynku niemieckim;
7. Nawiązywanie kontaktów z klientem z Niemiec;
8. Proces świadczenia usług i delegowania pracowników na rynku niemieckim;
9. Kluczowe działania w zakresie procesu sprzedaży towarów i świadczenia usług na rynku niemieckim;
10. Certyfikacja produktu i dopuszczenie do obrotu;
11. Podstawowe zasady dopuszczenia produktów na rynek UE/EOG;
12. Wymagania certyfikacyjne produktów na rynku niemieckim – wybrane przykłady;
13. Kanały sprzedaży i dystrybucji;
14. Struktura rynku niemieckiego w kontekście procesów sprzedaży i dystrybucji;

15. Formy promocji i reklamy;
16. Zasady komunikacji biznesowej.

TERMIN: 22-23.07.2022 r.

“Go Canada” - przewodnik po rynku kanadyjskim

1. Ogólne informacje o Kanadzie (geografia, ustrój, polityka, informacje makroekonomiczne);
2. Charakterystyka i uwarunkowania formalno-prawne rynku kanadyjskiego, dane statystyczne wymiany handlowej Miedzy Polską a Kanadą;
3. Eksport do Kanady. Warunki wejścia na rynek kanadyjski;
4. Zdefiniowanie planu działań. Dobre praktyki skutecznej ekspansji na rynku kanadyjskim;
5. Q&A.

TERMIN: 29-30.07.2021 r.

Co o własności intelektualnej trzeba i warto wiedzieć wchodząc na rynki zagraniczne

1. Wprowadzenie do IP, zwłaszcza w ujęciu międzynarodowym;
2. Naruszenie IP w praktyce – co jest, a co nie jest naruszeniem;
3. Minimalizowanie ryzyka naruszenia cudzego IP – badania baz danych IP;
4. Ochrona własnego IP za granicą – teoria i praktyka; koszty;
5. Strategie ochrony patentowej za granicą;
6. Case study (TBD);
7. Q&A.