

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

TERMIN: 08.11.2022 r. - 09.11.2022 r.

„Projektowanie i wdrażanie strategii zagranicznej w sprzedaży B2B”

1. Jak wybrać rynek działania i osoby do kontaktu;
2. Kanały dotarcia do nowych kontaktów - dostępne opcje online i offline;
3. Strategia analizy klienta oraz rodzaje negocjacji;
4. Dopasowanie prezentacji do indywidualnych potrzeb oraz wytycznych rynku;
5. Analiza rynku zagranicznego i przygotowanie komunikacji własnymi zasobami;
6. Przygotowanie stoiska handlowego dla wyjazdu targowego;
7. Strategia konferencyjna - jak wykorzystać czas spotkań na publicznych wydarzeniach do rozwoju sprzedaży.

TERMIN: 15.11.2022 r. - 16.11.2022 r.

„Kraje DACH - Niemcy, Austria, Szwajcaria – możliwości i zasady współpracy handlowej oraz świadczenia usług – aspekty gospodarczo - prawne”

1. Ogólne zasady przygotowania skutecznego modelu strategii eksportowej;
2. Formy organizacyjne i prawne prowadzenia działalności eksportowej na rynku niemieckim, austriackim oraz szwajcarskim;
3. Cechy charakterystyczne rynku krajów DACH (struktura branżowa, siła nabywcza, szanse i zagrożenia);
4. Analiza rynku krajów DACH– wybrane sektory gospodarki;
5. Podstawowe zasady dopuszczenia produktów na rynek UE/EOG.
6. Charakterystyka procesu sprzedaży towarów i świadczenia usług na rynkach krajów DACH;
7. Nawiązywanie kontaktów z klientem z krajów DACH;
8. Proces świadczenia usług i delegowania pracowników na rynku niemieckim, austriackim i szwajcarskim;
9. Zasady komunikacji biznesowej w krajach DACH.

TERMIN: 30.11.2022 r. - 01.12.2022 r.

„Polskie firmy na rynek Francuski – przewodniki ekspansji ”

1. Cechy charakterystyczne rynku francuskiego (struktura branżowa, siła nabywcza, szanse i zagrożenia);

2. Ogólne zasady przygotowania skutecznego modelu internacjonalizacji działalności na rynek francuski (analiza rynku, nawiązywanie kontaktów, komunikacja, wsparcie organizacji);
3. Formy organizacyjne i prawne prowadzenia działalności na rynku francuskim;
4. Charakterystyka procesu sprzedaży towarów na rynku francuskim;
5. Proces świadczenia usług i delegowania pracowników na rynku francuskim;
6. Dobre praktyki wejścia na rynek francuski (case study).

TERMIN: 07.12.2022 r. – 08.12.2022 r.

„Internacjonalizacja firm na rynek Zjednoczonego Królestwa - How to do it?”

1. Brexit - plusy i minusy wejścia na brytyjski rynek po wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej;
2. Charakterystyka brytyjskiego rynku, czyli dlaczego warto inwestować w tym kraju;
3. Potrzeby brytyjskiego klienta;
4. Lokalizacja biznesu, co warto wziąć pod uwagę?;
5. Warunki wejścia na brytyjski rynek (cło, vat, rozliczenie);
6. Własna firma w UK, jako opcja wejścia na brytyjski rynek;
7. Różnice kulturowe w biznesie i “tradycje” zakupowe Brytyjczyków;
8. Niewykorzystany potencjał - niszowe grupy odbiorców;
9. Wsparcie brytyjskich organizacji;
10. Rynek dużych sieci i potencjał sprzedaży online;
11. Dobre praktyki wejścia na rynek brytyjski (case study).