

Bezpłatne szkolenie

„Model biznesowy i strategia rozwoju firmy gwarantem sukcesu na rynkach międzynarodowych”

Termin: 07.09.2016

Miejsce: Lubelska Fundacja Rozwoju, sala szkoleniowa GALERIA, III piętro
ul. Rynek 7, 20 – 111 Lublin

Prowadzący:

Grzegorz Bratek - Dyrektor Zarządzający Eurospektrum, twórca zespołu Export-Experts, Partner Zarządzający w firmie GoEast. Posiada 15-letnie doświadczenie we wprowadzaniu marek polskich i międzynarodowych na rynki zagraniczne oraz bogate doświadczenie w konsultingu międzynarodowym, prowadzeniu szkoleń eksportowych oraz handlowych w Polsce i na rynkach wschodnich. Od kilku lat zajmuje się także usprawnianiem działań eksportowych, budowaniem strategii rozwoju eksportu, tworzeniem modeli biznesowych współpracy zagranicznej, rozwijaniem nowych kanałów sprzedaży za granicą.

Program spotkania

8:45 – 9:00	Rejestracja uczestników
9:00 – 9:15	Powitanie uczestników oraz prezentacja usług sieci Enterprise Europe Network
9:15 – 10:45	<p>Eksport jako możliwości rozwoju Twojej firmy</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza gotowości Twojej firmy do eksportu oraz jej możliwości eksportowych • Wyznaczanie celów eksportowych na poszczególnych rynkach docelowych <p>Które rynki eksportowe wybrać? Metody wyboru rynków zagranicznych</p> <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	<p>Skuteczna strategia eksportowa na rynkach zagranicznych</p> <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

	<ul style="list-style-type: none"> • 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 – 12.45	Przerwa kawowa
12.45 – 15.00	<p>Strategia dystrybucji</p> <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 wybranych rynkach <p>Strategie komunikacji i promocji na rynkach zagranicznych</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Działania w kierunku zdobycia zagranicznego kontrahenta ○ Komunikacja z zagranicznym dystrybutorem, na przykładzie wybranych rynków <p>Model biznesowy jako narzędzie budowania nowego biznesu na rynkach eksportowych</p> <ul style="list-style-type: none"> • Szablon Business Model Canvas • 9 elementów skutecznego modelu biznesowego • Dlaczego model biznesowy warto wykorzystywać w działalności eksportowej? <p>Praktyczne porady eksporterów</p> <p>Sesja pytań i odpowiedzi</p>