

## Warsztaty dla przedsiębiorców sektora małych i średnich przedsiębiorstw z województwa śląskiego, planujących działalność eksportową/eksporterów

Termin szkolenia: **30-31.05.2022 r.**

Miejsce szkolenia: **Hotel Scout sp. z o.o.**, ul. Drogowców 12, Częstochowa

### I dzień szkolenia

#### Harmonogram zajęć:

09.45 – 10.00	Rejestracja uczestników
10.00 – 10.10	Rozpoczęcie warsztatów
10.10 – 11.30	I część zajęć
11.30 – 11.45	Przerwa kawowa
11.45 – 13.15	II część zajęć
13.15 – 13.30	Przerwa kawowa
13.30 – 15.00	III część zajęć
15.00 – 15.30	Sesja pytań i odpowiedzi. Podsumowanie pierwszego dnia warsztatów

#### Zagadnienia prawne związane z działalnością eksportową

- ogólny kontekst prawny (wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów i usług, wymiana handlowa z krajami poza Unią Europejską)
- obowiązki podatkowe, procedury celne i dokumentacja eksportowa
- formy prawne prowadzenia działalności eksportowej
- problematyka umów handlowych
- ochrona prawno-autorska, prawo własności przemysłowej i tajemnica przedsiębiorstwa (patenty/wzory/znaki/oznaczenia, przenoszenie praw, zakres ochrony, Konwencja Berneńska a systemy krajowe, know-how)
- „pułapki” w umowach handlowych – na co należy zwracać szczególną uwagę

#### Marketing międzynarodowy i globalny

- modele funkcjonowania marketingu międzynarodowego
- ocena środowiska marketingowego, kontekst kulturowy
- strategie komunikacji marketingowej na rynkach zagranicznych
- projektowanie marki (decyzje dotyczące wyboru programu i organizacji marketingu, analiza semiotyczna przekazu, e-marketing)
- wpływ COVID19 na działania marketingowe na arenie międzynarodowej – szanse i zagrożenia
- Jak sporządzić skuteczną ofertę eksportową? Wizytówka firmy, którą można zdobyć klientów
- trendy w ofertowaniu na wybranych rynkach zagranicznych – jak osiągnąć sukces
- strategie skutecznych promocji międzynarodowych

## II dzień szkolenia

### Harmonogram zajęć:

09.45 – 10.00	Rejestracja uczestników
10.00 – 10.10	Rozpoczęcie warsztatów
10.10 – 11.30	I część zajęć
11.30 – 11.45	Przerwa kawowa
11.45 – 13.15	II część zajęć
13.15 – 13.30	Przerwa kawowa
13.30 – 15.00	III część zajęć
15.00 – 15.30	Sesja pytań i odpowiedzi. Podsumowanie drugiego dnia warsztatów.

### Proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa

- modele biznesowe internacjonalizacji
- wybór sposobu uczestnictwa w rynku (eksport pośredni/bezpośredni/kooperacyjny, e-commerce, dropshipping, powiązania kontraktowe)
- decyzje eksportowe (produkt, cena, dobór partnerów)
- wybór rynków
- ryzyko eksportowe – metody analizy
- perspektywy współpracy międzynarodowej w nowej rzeczywistości – gospodarka po pandemii Covid19
- nowe nisze rynkowe dla polskich przedsiębiorstw
- e-commerce - nowa era transgranicznego handlu
- możliwości wejścia na wybrane rynki zagraniczne poza UE np. Afryki, Azji, Ameryki

### Zagadnienia finansowe związane z działalnością eksportową

- finansowanie i zabezpieczenie transakcji w obrocie międzynarodowym (ryzyko w transakcjach zagranicznych, reguły incoterms, zabezpieczenia w handlu zagranicznym, ubezpieczenia eksportowe)
- możliwości dofinansowania działalności eksportowej – jak pozyskać wsparcie z środków UE
- negocjacje umów handlowych – jak osiągnąć zamierzone cele
- test gotowości do eksportu - - analiza przedsiębiorstwa przed "wyjściem" za granicę

Podczas warsztatów omówione zostaną skutki wojny w Ukrainie na sytuację gospodarczą.