

PROGRAM SEMINARIÓW Z CYKLU „EXPORT PROFESSIONALS”
2017

Lp.	Nazwa seminarium	Planowany termin realizacji	Zakres tematyczny
1.	Seminarium z cyklu „Export Professionals” Moduł 1. Badania rynku i modelowanie biznesowe	maj 2017	<ul style="list-style-type: none"> a) Analiza rynków zagranicznych. b) Metody badania rynków zagranicznych. c) Samodzielne prowadzenie badań rynków zagranicznych – dobre i złe praktyki. d) Analiza konkurencyjności produktu lub usługi na wybranych rynkach eksportowych. e) Perspektywy handlowe na rynkach zagranicznych. f) Business Model Canvas – model biznesowy, który pozwoli na skuteczną realizację działań eksportowych; elementy skutecznego modelu biznesowego; przykłady modeli biznesowych. <p>Czas trwania modułu: 15 h lekcyjnych (675 minut).</p>
2.	Seminarium z cyklu „Export Professionals” Moduł 2. Strategia ekspozycji na rynkach zagranicznych i zagadnienia marketingowe dóbr konsumpcyjnych	czerwiec 2017	<ul style="list-style-type: none"> a) Value Proposition Canvas oraz analiza potrzeb klienta zagranicznego. b) Adaptacja produktu do wymogów rynków zagranicznych. c) Strategie promocji i kreowania wizerunku. d) Strategie komunikacji marketingowej na rynkach zagranicznych. e) Narzędzia marketingowe oraz ich praktyczne zastosowanie (między innymi wykorzystanie Internetu w działalności eksportowej - handel elektroniczny). f) Prowadzenie aktywności e-commerce (narzędzie, dobre i złe praktyki). <p>Czas trwania modułu: 15 h lekcyjnych (675 minut).</p>
3.	Seminarium z cyklu „Export Professionals” Moduł 3. Zagadnienia prawne związane z działalnością eksportową	wrzesień 2017	<ul style="list-style-type: none"> a) Zasady sporządzania umów w obrocie międzynarodowym, prawidłowe zawieranie transakcji handlowych - praktyczne przykłady umów międzynarodowych. b) Dokumentacja w handlu zagranicznym. c) Środki ostrożności, zabezpieczenia podczas realizacji transakcji międzynarodowych. d) Wybór formy działalności na rynku zagranicznym. e) Dostosowywanie produktu i oferty do wymogów związanych z prawami konsumenta i ich ochroną. <p>Czas trwania modułu: 15 h lekcyjnych (675 minut).</p>
4.	Seminarium z cyklu „Export Professionals” Moduł 4. Strategia budowania relacji b2b oraz wchodzenia na rynek zagraniczny	październik 2017	<ul style="list-style-type: none"> a) Analiza gotowości przedsiębiorstwa do wejścia na nowe rynki zbytu, analiza pozycji przedsiębiorstwa i jego produktów. b) Budowanie oferty tzw. produktu całościowego. c) Nawiązywanie relacji b2b (rekomendowane narzędzia i sposoby, dobre i złe praktyki). d) Wybrane zagadnienia logistyczno-spedycyjne. e) Savoir-vivre w kontaktach międzynarodowych oraz zagadnienia związane z kulturą biznesową . <p>Czas trwania modułu: 15 h lekcyjnych (675 minut).</p>