



## **SZCZEGÓŁOWY ZAKRES TEMATYCZNY SPOTKAŃ INFORMACYJNYCH Z ZAKRESU EKSPORTU DLA PRZEDSIĘBIORCÓW MŚP Z REGIONU ŁÓDŹKIEGO:**

Spotkania informacyjne mają na celu podniesienie wiedzy i praktycznych umiejętności przedsiębiorców sektora MŚP z zakresu działalności eksportowej, od momentu badania potencjalnych rynków zagranicznych do momentu podpisania kontraktu handlowego i jego zabezpieczenia.

### **PIERWSZE SPOTKANIE INFORMACYJNE – 16.12.2019 r.**

#### **Temat: Skuteczna strategia eksportowa przedsiębiorstwa.**

##### Zakres tematyczny:

- planowanie i rozwój eksportu w firmie, sposoby i kryteria wyboru rynków do ekspansji, dobór strategii ekspansji, przygotowanie oferty na rynki zagraniczne, wybór rynków zagranicznych, metody badania rynku, ustalanie źródeł i zdobycie niezbędnych informacji, stworzenie strategii (produktu, dystrybucji i ceny)
- techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzi marketingu i negocjacji w handlu zagranicznym, zasady współpracy
- partnerzy handlowi oraz pośrednicy występującymi w obrocie międzynarodowym
- budowanie strategii eksportowych i właściwe pozycjonowanie marek, rozpoczęcie działalności eksportowej, wyznaczanie celów eksportowych, analiza gotowości przedsiębiorstwa do wyjścia na nowe rynki zbytu, analiza pozycji przedsiębiorstwa i jego produktów
- wybory krajów do ekspansji zagranicznej, analizy rynków docelowych, doboru optymalnej strategii eksportowej dla przedsiębiorstwa, określenia podstawowych etapów realizacji działań eksportowych
- wykorzystanie internetu w działalności eksportowej - handel elektroniczny

### **DRUGIE SPOTKANIE INFORMACYJNE - 17.12.2019 r.**

#### **Temat: Źródła finansowania działalności eksportowej, z uwzględnieniem funduszy unijnych na lata 2014-2020.**

##### Zakres tematyczny:

- kluczowe zagadnienia finansowe w handlu zagranicznym, metody i rodzaje płatności w handlu międzynarodowym
- zabezpieczania wierzytelności w międzynarodowym obrocie gospodarczym oraz rozliczenia międzynarodowe
- kursy walutowe w handlu zagranicznym, dochodzenie należności z tytułu eksportu
- ryzyko w działalności eksportowej, rola ubezpieczeń transakcji eksportowych
- źródła finansowania działalności eksportowej
- RPO WŁ na lata 2014-2020 w zakresie umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstw
- kontrola eksportu – procedur systemowych w zakresie bezpieczeństwa



## TRZECIE SPOTKANIE INFORMACYJNE – 18.12.2019 r.

**Temat: Warunki wejścia na wybrane rynki zagraniczne oraz prawidłowe zawieranie transakcji handlowych, różnice kulturowe.**

Zakres tematyczny:

- warunki wejścia na wybrane rynki zagraniczne – charakterystyka rynków
- perspektywy handlowe na wybranych rynkach zagranicznych, uwarunkowania prawne eksportu usług i towarów na wybrane rynki
- prawidłowe zawieranie transakcji eksportowych, umów handlowych w transakcjach eksportowych
- dokumentacja w obrocie międzynarodowym, ułatwienia celne w obrocie towarowym z zagranicą
- podatek od towarów i usług VAT w obrocie międzynarodowym i wewnątrz wspólnotowym
- różnice kulturowe, zachowania biznesowe w różnych częściach świata, struktury i główne elementy procesu komunikacji, zasady protokołu, dobre obyczaje i etykieta w biznesie
- normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym oraz normalizacji na rynkach zagranicznych
- kontrola eksportu – procedur systemowych w zakresie bezpieczeństwa

Spotkania prowadzone będą przez **zespół specjalistów - praktyków**, do których należą m.in.:

**Mec. Beatę M. Witkowską** - Witkowska Kancelaria Prawna, Warszawa. Jako prawnik polski i niemiecki od lat doradza polskim podmiotom gospodarczym działającym w Polsce i za granicą. Wprowadza polskie firmy z branży budowlanej, na rynek niemiecki, austriacki, krajów półwyspu arabskiego itd. W swojej praktyce zawodowej koncentruje się na prawie gospodarczym, handlowym, prawie pracy, w tym zatrudnianiu cudzoziemców oraz prawie podatkowym. Swoją wiedzę dzieli się jako trener wierząc, że umiejętność korzystania z prawa przekłada się na większe zyski firm.

**Zbigniewa Popowskiego** - International MBA. Specjalista z zakresu zabezpieczania i finansowania handlu międzynarodowego z 20-letnią praktyką w bankowości i finansach. Współorganizator i partner zagranicznych misji gospodarczych polskich przedsiębiorstw w kooperacji z m.in. Ministerstwem Gospodarki, Ministerstwem Spraw Zagranicznych, Krajową Izbą Gospodarczą oraz Ośrodkiem Dialogu i Analiz ThinkTank. Zajmuje się doradztwem w zakresie handlu zagranicznego, zarządzania ryzykiem walutowym oraz ryzykiem inwestycji. Pracował na stanowiskach kierowniczych i specjalistycznych w takich instytucjach jak: HSBC, EY, BNP Paribas, Dresdner Bank, Fortis Bank, BGK oraz Citibank.

Harmonogram zajęć:

09.45-10.00	Rejestracja uczestników
10.00-12.00	I część zajęć
12.00-12.30	Przerwa
12.30-14.30	II część zajęć
14.30-15.00	Konsultacje indywidualne z ekspertami.