

Warszawa, dnia 1 czerwca 2017 r.

Szanowni Państwo,

W imieniu Departamentu ds. Przedsiębiorczości Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego, serdecznie zapraszamy do udziału w **bezpłatnych szkoleniach/ warsztatach w ramach spotkań informacyjnych dla przedsiębiorców MŚP z regionu łódzkiego**, w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014-2020, poddziałanie II.2.2 Promocja Gospodarcza Regionu.

Terminy i tematy szkoleń/ warsztatów w ramach spotkań informacyjnych:

- 1) **20-21.06.2017 r.** **„Skuteczna strategia eksportowa przedsiębiorstwa.”**
Miejsce szkolenia: **Hotel Grand**, ul. Piotrkowska 72, Łódź
- 2) **20-21.09.2017 r.** **“Warunki wejścia na wybrane rynki zagraniczne oraz prawidłowe zawieranie transakcji handlowych, różnice kulturowe.”**
Miejsce szkolenia: **Hotel Grand**, ul. Piotrkowska 72, Łódź
- 3) **19-20.10.2017 r.** **„Źródła finansowania działalności eksportowej, z uwzględnieniem funduszy unijnych na lata 2014-2020.”**
Miejsce szkolenia: **Hotel Grand**, ul. Piotrkowska 72, Łódź
- 4) **29-30.11.2017 r.** **„Prawidłowa dokumentacja oraz sposoby eliminacji ryzyka w obrocie międzynarodowym.”**
Miejsce szkolenia: **Międzynarodowe Targi Łódzkie Spółka Targowa Sp. z o.o.**, Al. Politechniki 4, Łódź

Celem szkoleń/warsztatów w ramach spotkań informacyjnych jest przekazanie przedsiębiorcom (aktualnym i potencjalnym eksporterom) praktycznych informacji związanych z umiędzynarodawianiem działalności, połączonych z możliwością wykorzystania różnych form pomocy publicznej, w tym **funduszy unijnych, dostępnych w nowej perspektywie w latach 2014 - 2020.**

Korzyści z udziału w szkoleniu/warsztacie w ramach spotkania informacyjnego:

- minimum 10 h zajęć prowadzonych przez zespół ekspertów - praktyków
- komplet materiałów szkoleniowych
- konsultacje indywidualne

W celu potwierdzenia udziału w szkoleniu/warsztacie w ramach spotkania informacyjnego, prosimy o uzupełnienie i odesłanie załączonego formularza zgłoszenia.

W celu uzyskania dodatkowych informacji, prosimy o kontakt.

Eurofinance Training Sp. z o.o.

tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124

e-mail: szkolenia@efszkolenia.pl;

<http://www.efszkolenia.pl>

SZCZEGÓŁOWY ZAKRES TEMATYCZNY SZKOLEŃ/WARSZTATÓW W RAMACH SPOTKAŃ INFORMACYJNYCH:

Celem szkoleń/warsztatów w ramach spotkań informacyjnych, jest **podniesienie poziomu 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.**

1 SZKOLENIE/WARSZTAT W RAMACH SPOTKANIA INFORMACYJNEGO

Termin: 20-21 czerwca 2017 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

2 SZKOLENIE/WARSZTAT W RAMACH SPOTKANIA INFORMACYJNEGO

Termin: 20-21 września 2017 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
- różnice kulturowe, zachowania biznesowe w różnych częściach świata, struktury i główne elementy procesu komunikacji, zasady protokołu, dobre obyczaje i etykieta w biznesie

3 SZKOLENIE/WARSZTAT W RAMACH SPOTKANIA INFORMACYJNEGO

Termin: 19-20 października 2017 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, zabezpieczenia wierzytelności w międzynarodowym obrocie gospodarczym oraz rozliczenia międzynarodowe
- kursy walutowe w handlu zagranicznym, dochodzenie należności z tytułu eksportu
- źródła finansowania działalności eksportowej
- RPO WŁ na lata 2014-2020 w zakresie umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstw

4 SZKOLENIE/WARSZTAT W RAMACH SPOTKANIA INFORMACYJNEGO

Termin: 29-30 listopada 2017 r.

Temat: Prawidłowa dokumentacja oraz sposoby eliminacji ryzyka w obrocie międzynarodowym.

Zakres tematyczny:

- dokumentacja w obrocie międzynarodowym, ułatwienia celne w obrocie towarowym z zagranicą
- normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym oraz normalizacji na rynkach zagranicznych
- kontrola eksportu – procedur systemowych w zakresie bezpieczeństwa
- ryzyko w działalności eksportowej, rola ubezpieczeń transakcji eksportowych
- podatek od towarów i usług VAT w obrocie międzynarodowym i wewnątrz wspólnotowym

Szkolenia/warsztaty w ramach spotkań informacyjnych prowadzone będą przez **zespół specjalistów - praktyków**, do których należą m.in.:

Zbigniew Popowski – Od ponad 15 lat zaangażowany w rozwój handlu zagranicznego polskich przedsiębiorstw. Pracował dla takich organizacji jak Citibank, Dresdner Bank, BNP Paribas, Fortis Bank, Bank Gospodarstwa Krajowego, Ernst & Young, HSBC. Przeprowadził wiele złożonych transakcji na rynku międzynarodowym z zakresu finansowania eksportu, finansowania polskich inwestycji zagranicznych oraz projektów typu project finance.

Beata Witkowska - 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.

Harmonogram zajęć:

9.45-10.00	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