

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

Celem spotkań 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.**

### **PIERWSZE SPOTKANIE INFORMACYJNE - 27.09.2018 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 - 23.10.2018 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

## TRZECIE SPOTKANIE INFORMACYJNE – 27.11.2018 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

Spotkania prowadzone będą przez **zespół specjalistów - praktyków**, do których należą m.in.: Miłosz Woźniak – Ekspert pro-eksport Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego oraz Łukasz Żak, Beata Witkowska, Sergiusz Kuczyński, Maksym Ferents.

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.