

Szkolenie pt.:
**„BUDOWANIE I WDRAŻANIE MODELI BIZNESOWYCH
INTERNACJONALIZACJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE”**

Termin i miejsce szkolenia: 18 czerwca 2019 r.
Hotel Radisson Blu, Plac Rodła 10, 70-419 Szczecin

Cel szkolenia – poznanie zagadnień z zakresu m.in.: Business Model Canvas – model biznesowy, który pozwoli zdobyć kontrahentów na rynkach zagranicznych.

Podczas szkolenia odpowiemy na pytania:

- które rynki eksportowe wybrać?
- jakie są metody wyboru rynków zagranicznych?
- jak wygląda skuteczna strategia eksportowa?
- jakie są przykłady sukcesów i porażek polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych? - praktyczne porady eksporterów

Ramowy program szkolenia:

- 1. Tworzenie modeli strategii eksportowych z wykorzystaniem Business Model Canvas:**
 - analiza możliwości eksportowych firmy
 - tworzenie nowych modeli biznesowych eksportowych, czy modyfikacja istniejących rozwiązań
 - case study, sesja pytań
- 2. Pojęcie modelu biznesowego i jego zastosowanie w działaniach eksportowych:**
 - kluczowe elementy modelu biznesowego BMC
 - segmenty klientów
 - propozycja wartości
 - kanały
 - relacje z klientami
 - strumień przychodów
 - kluczowe zasoby
 - kluczowe działania
 - kluczowi partnerzy
 - struktura kosztów
 - case study, sesja pytań
- 3. Przygotowanie firmy do tworzenia modelu biznesowego:**
 - analiza zasobów i potencjału firmy
 - analiza rynków docelowych
 - case study, sesja pytań
- 4. Schematy modeli biznesowych:**
 - analiza dynamiki modelu biznesowego (m.in. długi ogon, freemium, platformy wielostronne)
 - case study, sesja pytań



5. Otoczenie biznesowe modelu biznesowego dla działań ekspertowych:

- aspekty makroekonomiczne
- aspekty branżowe
- aspekty rynkowe
- aspekty kulturowe oraz trendy
- case study, sesja pytań

6. Projektowanie eksportowych modeli biznesowych:

- techniki – inspiracja klienta, kreowanie pomysłów, myślenie wizualne, scenariuszowanie
- case study, sesja pytań

7. Analiza modelu biznesowego – stan aktualny, zagrożenia i perspektywy rozwoju:

- ocena propozycji wartości
- ocena kosztów i przychodów
- ocena infrastruktury
- ocena kontaktów z klientami
- perspektywy rozwoju / strategia błękitnego oceanu
- case study, sesja pytań

8. Przykłady modeli biznesowych w eksporcie – analiza przypadków – ćwiczenia.

Wykaz prelegentów: Łukasz Żak, Beata Witkowska.

Planowany harmonogram szkolenia:

8:00 - 8:30	Rejestracja uczestników
8:30 - 10:00	I blok tematyczny
10:00 - 10:15	przerwa 15-minutowa
10:15 - 11:45	II blok tematyczny
11:45 - 12:00	przerwa 15-minutowa
12:00 - 13:30	III blok tematyczny
13:30 - 14:15	przerwa - obiad
14:15 - 15:45	IV blok tematyczny
15:45 - 16:00	Zakończenie szkolenia

Organizator: Centrum Inicjatyw Gospodarczych
Biuro Wsparcia Przedsiębiorczości
Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego

Dodatkowe informacje: **Eurofinance Training Sp. z o.o.**
tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124
e-mail: szkolenia@efszkolenia.pl
www.efszkolenia.pl