

Warszawa, dnia 22 sierpnia 2016 r.

Szanowni Państwo,

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

Celem szkoleń 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**.

Spotkania odbędą się w **Hotelu Grand w Łodzi**, przy ul. Piotrkowskiej 72.

Terminy i tematy szkoleń:

- 1) **15-16.09.2016 r.** Skuteczna strategia eksportowa przedsiębiorstwa
- 2) **26-27.09.2016 r.** Warunki wejścia na wybrane rynki zagraniczne oraz prawidłowe zawieranie transakcji handlowych, różnice kulturowe
- 3) **13-14.10.2016 r.** Źródła finansowania działalności eksportowej, z uwzględnieniem funduszy unijnych na lata 2014-2020
- 4) **29-30.11.2016 r.** Prawidłowa dokumentacja oraz sposoby eliminacji ryzyka w obrocie międzynarodowym

Szkolenia prowadzone będą przez **zespół specjalistów - praktyków**, do których należą m.in.: Zbigniew Bereza, Jakub Makurat, Piotr Mildner, Łukasz Żak.

Korzyści z udziału w szkoleniach:

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

Szkolenia odbywają się w godz. 10.00-15.00.

W celu potwierdzenia udziału w szkoleniach, 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>

P.S. UWAGA! ILOŚĆ MIEJSC OGRANICZONA – DECYDUJE KOLEJNOŚĆ ZGŁOSZEŃ

SZCZEGÓŁOWY ZAKRES TEMATYCZNY SZKOLEŃ:

Celem szkoleń 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.**

Spotkanie 1 – termin: 15-16 września 2016 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

Spotkanie 2 – termin: 26-27 września 2016 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

Spotkanie 3 – termin: 13-14 października 2016 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
- źródła finansowania działalności eksportowej
- RPO Wł na lata 2014-2020 w zakresie umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstw

Spotkanie 4 – termin: 29-30 listopada 2016 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

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.