**Рамкова програма навчання (вебінар) для представників Українських MСП**

**7 серпня 2020 р.   
11:00 – 16:00**

*Проект: Підвищення конкурентноспроможності регіонів України та розвиток*

*польско-україньскої екномічної співпраці ( 2020r.)*

**„Як не втратити зовнішні ринки та розвинути експорт в умовах кризи”**

**Для кого проводиться навчання:**  
- Особи, що здійснюють управління закордонними продажами,  
- менеджери, відповідальні за зовнішні ринки,  
- Власники компаній, що продають на зовнішні ринки

**Тренувальна програма**

1. **Експорт як захист для компанії у важкі часи та можливість розвитку  
в недалекому майбутньому**- Які можливості має моя компанія і що мені потрібно швидко наздогнати?  
- Які переваги я можу отримати на експортних ринках у коротко- та довгостроковій перспективі?

**2. Експортна самодіагностика компанії - що використовувати і щo вдосконалити, щоб не зійти із зовнішніх ринків**

**3. На яких експортних ринках ви можете бути успішним, a яких треба уникнути?**  
- Як швидко проаналізувати та зрозуміти зовнішні ринки  
- Де шукати інформацію про закордонні ринки, конкурентів та клієнтів

**4. Як адаптувати бізнес-модель компанії до нових ринкових умов  
(придбання нових сегментів вартості, модифікація ціннісних пропозицій,  
альтернативні моделі заробітку, стратегії витрат та партнерство як можливість оптимізацї та вступ у нові прибуткові галузі)**

**5. Модифікація експортної стратегії до кризових умов**- Стратегія продукту - будуйте цінності, щоб клієнти "вбивали за ваш продукт"  
- Цінова стратегія - як продати дорожче на зовнішніх ринках навіть в умовах кризи?   
- Стратегія дистрибуції - як отримати найкращих іноземних партнерів  
- Комунікаційні та промоційні стратегії на зовнішніх ринках

**6. Як вести переговори про експортні ринки в умовах кризи:**- Як будувати свою переговорну силу в міжнародному бізнесі,  
- Нові міжнародні умови, що впливають на продаж та переговори  
в експорті.

- Будьте готові до переговорної війни в нових умовах:  
 - З ким я буду вести переговори - зустріч із закордонним партнером, його стиль, тактика ,мотивація та хто є реальним керівником;,  
 - Технічні дані або презентація - вплив на привабливість вашої   
пропозиції.

- Як успішно вести переговори про "захист" вашої ціни:  
 - Коли розпочати переговори, щоб не програти  
 - Як продати дорожче - тактика та цінова психологія,  
  
**7. Практичні поради від провідних експортерів у важкі часи  
8. Запитання та відповіді**

**Тренер**

Гжегож Братек - керуючий директор консалтингової компанії «Євроспектрум», творець **Export-Experts**, а також платформи для експортерів:

<https://szkolenia-eksportowe.pl>

- Давній менеджер з продажу

- експорт у провідних польських компаніях (серед інших: AMICA S.A., FagorMastercook S.A., Global Cosmed,) та зарубіжних: Fagor Electrodomesticos (Іспанія); Zeigler Bross (США), FagorBrandt

(Франція)

**Хто я?**  
- Коли я почав продавати за кордон у 2001 році, на ринку було близько 20% безробіття, і я асоціював польські товари з тим, що дешево і неякісно.  
- Я працював у багатьох провідних компаніях, розширюючи експортні відділи, у багатьох збільшуючи продажі.

- Я часто будував дистрибуцію з нуля, відкривав закордонні відділення та розширював системи експортного продажу  
- Я досяг найкращих результатів під час останньої глобальної кризи (2007-2010 рр.)

- Як і всі, я також робив помилки, які давали мені знання та досвід, необхідні для вирішення найскладніші проблем.  
- У 2007 році разом з досвідченою командою я створив консалтингову компанію для допомоги в ефективній зарубіжній експансії на основі, виграних переговорів та найкращих стратегій та процесів.

- Я маю понад 19-річний досвід впровадження польських та міжнародних брендів на ринки зарубіжні та великий досвід міжнародного консалтингу.

- Я провів переговори в понад 40 країнах як для глобальних гравців, так і для середніх місцевих компаній.

- Збільшив продажі на загальну суму понад 300 млн. злотих.

- Я відповідав за створення, переговори тавиконання багатьох міжнародних контрактів.

- Я багато років займався вдосконаленням експортної діяльності, розробкою стратегій розвитку експорту,створення бізнес-моделей для зовнішньої співпраці, розробку нових каналів збуту за кордоном.

- Я проводжу експортне навчання вже більше 10 років, як на польському ринку, так і за кордоном.