**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.