

**„Jak rozpocząć i rozwinąć sprzedaż międzynarodową - pierwsze kroki w biznesie”
Szkolenie dla przedstawicieli Małych i Średnich Przedsiębiorstw**

Data: 25 lutego 2016 r.

Miejsce: Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza,
Adres: ul. Rubież 46, budynek H, parter, sala 154

Dojazd samochodem: wjazd bramą nr 1. Darmowy parking.

Dojazd komunikacją publiczną: autobus nr 46, 47, 67, 911 (przystanek Bronisza)

Agenda:

09:00-09:30	Rejestracja i poranna kawa
09:30 - 10:00	Najważniejsze przesłanki do podjęcia eksportu i korzyści z niego wynikające
10:00 - 10:30	Czynniki determinujące wybór strategii wchodzenia na rynek zagraniczny
10:30 - 11:00	Strategie współpracy z partnerami zagranicznymi
11:00 - 11:15	Przerwa
11:15 - 12:30	Analiza otoczenia konkurencyjnego przedsiębiorstwa i jego zasobów
12:30 - 12:45	Przerwa
13:00 - 14:30	Ocena pozycji konkurencyjnej firmy (analiza wewnętrznych i zewnętrznych elementów konkurencyjności firmy) i wybrane strategie eksportowe w ramach marketingu - mix
14:30 - 15:00	Lunch

Rejestracja do 23.02.2016: <http://goo.gl/HCIRPY>

Pytania: Anna Klimaszewska: ak@ppnt.poznan.pl; 61 827 97 70

Agata Wylegała: aw@ppnt.poznan.pl; 61 827 97 71

Szkolenie „Jak rozpocząć i rozwinąć sprzedaż międzynarodową - pierwsze kroki w biznesie”- jest współfinansowane ze środków Enterprise Europe Network”: <http://een.ec.europa.eu/>.

Cel szkolenia:

Wiele przedsiębiorstw kurczowo trzyma się rynku krajowego, przez co nie wykorzystuje w pełni swojego potencjału. W wielu przypadkach nie ma jednak żadnej przesłanki ku temu, by zrezygnować z działalności na rynkach zagranicznych, gdyż doświadczenia ostatnich lat mówią, że przedsiębiorcy nie powinni lekceważyć żadnego rynku, który mógłby przyczynić się do odniesienia przez nich potencjalnych korzyści. Zdobywanie nowych rynków poszerza zdolności dostrzegania potrzeb klientów. Ma to dodatni wpływ na rozwój i jakość oferowanych produktów.

Wychodząc z działalnością poza granice swojego kraju przedsiębiorstwo wzbogaca się także o nowe, jakże cenne doświadczenia, poszerza swoje kontakty handlowe oraz dywersyfikuje ryzyko.

Eksport nie jest „przywilejem” zarezerwowanym tylko dla największych. W dobie globalizacji to właśnie mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa coraz częściej uczestniczą w międzynarodowym obrocie.

Sylwetka trenera

Janetta Sałek - absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na kierunku Zarządzanie i Marketing. Ukończyła studia podyplomowe *Przygotowanie i Zarządzanie projektami UE* prowadzone przez Stowarzyszenie Inicjatyw Menedżerskich Instytut Biznesu oraz *Studium Prawa Europejskiego* w Warszawie pod naukowym i dydaktycznym patronatem Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych w Łodzi. Absolwentka podyplomowego *Studium Biznesu Międzynarodowego* na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ukończyła również podyplomowe *Studium z Zakresu Zarządzania w Organizacjach Pozarządowych* w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

Przez 12 pracowała jako doradca Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu. Świadczyła usługi konsultingowe z zakresu strategii rozwoju przedsiębiorstw, w tym na potrzeby pozyskiwania dofinansowań unijnych. Jest twórcą biznes planów dla przedsiębiorstw, analiz marketingowych, analiz rynkowych, raportów finansowych, rozliczeń projektów unijnych od strony finansowej i merytorycznej.

Jest ekspertem z zakresu wprowadzania produktów i firm na rynki zagraniczne tj. pozyskiwania zagranicznych kontrahentów dla klientów krajowych, tworzenia strategii rozwoju przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, tworzenia strategii finansowania działań na rynkach zagranicznych, tworzenia planów rozwoju eksportu. Posiada doświadczenie w dziedzinie handlu zagranicznego obejmujące m.in. transakcje w handlu zagranicznym, handel międzynarodowy, prawo międzynarodowe, negocjacje handlowe, cło i podatki w eksporcie, finansowanie handlu zagranicznego, ryzyko w handlu zagranicznym, współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami na rynkach zagranicznych.