

Tytuł:	Szkolenie: „Budowanie i rozwój strategii eksportowej przedsiębiorstwa – aspekty praktyczne”
Data:	20.06.2018
Godziny:	09.00 - 14.00
Miejsce:	Wydział Teologiczny Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, ul. Jordana 18

### PROGRAM SZKOLENIA

8.30 -9.00	Rejestracja uczestników
9.00 – 10.30	<p><b>Strategia eksportowa jako element strategii rozwoju firmy:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- znaczenie eksportu dla firmy / ocena możliwości eksportowych</li> <li>- ustalenie potrzeb informacyjnych związanych z eksportem oraz źródła ich pozyskiwania (raporty handlowe, informacje branżowe, analiza rynku)</li> <li>- działania wewnątrz firmy związane z przygotowaniem do eksportu</li> <li>- ocena poszczególnych grup ryzyka związanego z działalnością eksportową</li> <li>- przygotowanie planu rozwoju eksportu firmy/ strategii eksportowej</li> </ul>
10.30 -10.45	Przerwa na poczęstunek
10.45 – 12.00	<p><b>Strategia eksportowa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- strategie wchodzenia na wybrany rynek / praktyczne przykłady</li> <li>- formy ekspansji na rynki zagraniczne/koszty/organizacja</li> <li>- strategia produktu/dystrybucji/ceny jako elementy strategii eksportowej</li> <li>- narzędzia promocji na rynkach zagranicznych, kanały komunikacji z klientem / specyfika poszczególnych rynków – narzędzia</li> <li>- certyfikacja i standaryzacja towarów jako element kluczowy w procesie działalności eksportowej (wymogi krajowe i międzynarodowe)</li> </ul>

12.00 -12.30	Przerwa na poczęstunek
12.30 – 14.00	<p><b>Umowa handlowa w obrocie międzynarodowym – zagadnienia podstawowe</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- akty prawne regulujące obrót międzynarodowy (prawo wspólnotowe, międzynarodowe, prawo handlowe, zwyczaje handlowe) / soft-law w prawie kontraktów międzynarodowych (zasady UNIDROIT, PECL, FIDIC)</li><li>- prawo właściwe w obrocie międzynarodowym.</li><li>- badanie wiarygodności klienta zagranicznego</li><li>- właściwe zawieranie umów- forma, język umowy, jurysdykcja prawna – obowiązki i prawa stron, prawidłowa reprezentacja stron w umowie, kluczowe elementy kontraktu międzynarodowego</li><li>- formy płatności i zabezpieczenie umów w obrocie międzynarodowym</li></ul>