

**Enterprise Europe Network
przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Krakowie
zaprasza do udziału w szkoleniu nt.:**

„Poszukiwanie kanałów dystrybucji oraz efektywna współpraca z partnerami handlowymi na rynkach zagranicznych”

Szkolenie skierowane jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców: właścicieli firm mających do czynienia z klientem zagranicznym, menadżerów / specjalistów / dyrektorów działów sprzedaży ze szczególnym uwzględnieniem działów sprzedaży eksportowej, których zadaniem jest pozyskiwanie klientów, rozwój sprzedaży i obsługa rynków zagranicznych.

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z praktycznymi informacjami dotyczącymi strategii wejścia na rynki zagraniczne oraz budowania efektywnej współpracy z zagranicznymi partnerami handlowymi.

Uczestnicy dowiedzą się: jak optymalnie wybrać kanały dystrybucji w zależności od rynku zagranicznego; jak przygotować atrakcyjną ofertę dla partnera zagranicznego; jak poszukiwać i pozyskać partnera zagranicznego; czy korzystniej jest współpracować z wyłącznym partnerem, czy budować strategię konkurencyjną; jak motywować dystrybutora do efektywnej współpracy oraz zapobiegać konfliktom w kanałach sprzedaży?

Szkolenie odbędzie się w dniu 27 marca 2019 roku, o godz. 9.00 w siedzibie IPH w Krakowie przy ul. Floriańskiej 3, II p.

Program szkolenia:

- 8⁴⁵ – 9⁰⁰** Rejestracja uczestników
- 9⁰⁰ – 9⁴⁵** Prezentacja ośrodka Enterprise Europe Network przy IPH w Krakowie
- Nowa architektura wsparcia ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw**
Pani Karolina Wawrzyniak, Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.
- Bezpieczeństwo i finansowanie transakcji w handlu zagranicznym**
Pan Feliks Kobiński, BGK Bank Gospodarstwa Krajowego
- 9⁴⁵ – 11⁴⁵** Jak wybrać strategię wejścia na rynki zagraniczne (aspekty, wady, zalety, zastosowanie)
Kanały dystrybucji w eksporcie (dobra konsumpcyjne, przemysłowe, usługi)
Eksport pośredni vs. Eksport bezpośredni
Efektywna współpraca z Agentem zagranicznym
Wejście na rynki zagraniczne w oparciu o dystrybutora
Przedstawicielstwo handlowe za granicą a filia zagraniczna
- 11⁴⁵ – 12⁰⁰** **Przerwa kawowa**
- 12⁰⁰ – 14⁰⁰** Strategia dystrybucji jako element strategii eksportu
Uwarunkowania międzynarodowe wpływające na strategię dystrybucji
Pozyskiwanie najlepszych dystrybutorów za granicą
Budowanie atrakcyjnej oferty dla partnerów zagranicznych
Czy zawsze muszę walczyć ceną by zaistnieć na rynkach zagranicznych?
Różnica w zdobywaniu klientów B2B vs B2C

14⁰⁰ – 14³⁰ Lunch

14³⁰ – 16¹⁵ Stworzenie profilu idealnego partnera zagranicznego oraz wyznaczanie zadań dla niego

Jak skutecznie wykorzystać targi do pozyskania zagranicznych partnerów

Analityczne sposoby wyboru dystrybutora

Strategia wyłączności, a strategia konkurencyjna – co wybrać i dlaczego?

Zarządzanie kanałem dystrybucji zagranicznej:

- narzędzia motywowania dystrybutorów,
- szkolenie partnerów zagranicznych,
- ocena efektywności kanału dystrybucji,
- zarządzanie konfliktami w kanale dystrybucji.

Wykorzystanie różnic kulturowych w aspekcie pozyskiwania i współpracy z dystrybutorem zagranicznym

Sesja pytań i odpowiedzi

Prowadzący:



Grzegorz Bratek Dyrektor Zarządzający firmy konsultingowej Eurospektrum, twórca zespołu Export-Experts, wieloletni menedżer sprzedaży eksportowej w czołowych firmach polskich (m.in: AMICA S.A., FagorMastercook S.A., Global Cosmed, Kosmet-Rokita) i zagranicznych (Fagor Electrodomesticos, Hiszpania, FagorBrandt, Francja).

Posiada ponad **17 letnie doświadczenie we wprowadzaniu marek polskich i międzynarodowych** na rynki zagraniczne oraz bogate doświadczenie w konsultingu międzynarodowym, prowadzeniu szkoleń eksportowych oraz handlowych w Polsce i na rynkach zagranicznych.

Prowadził negocjacje w ponad 30 krajach zarówno dla światowych graczy jak i średnich firm lokalnych. **Odpowiedzialny za tworzenie, negocjowanie i egzekwowanie wielu kontraktów międzynarodowych.**

Od wielu lat zajmuje się także usprawnianiem działań eksportowych, budowaniem strategii rozwoju eksportu, tworzeniem modeli biznesowych współpracy zagranicznej, rozwijaniem nowych kanałów sprzedaży za granicą. Od 9 lat prowadzi szkolenia eksportowe zarówno na rynku polskim jak i za granicą, wykłada na uczelniach wyższych oraz czołowych instytucjach wspierających eksporterów. Posiada rozległe kontakty biznesowe w wielu krajach, niezbędne w budowaniu długofalowych rozwiązań biznesowych na rynkach eksportowych.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA NA SZKOLENIE

Temat: „Poszukiwanie kanałów dystrybucji oraz efektywna współpraca z partnerami handlowymi na rynkach zagranicznych”

miejsce: Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie, ul. Floriańska 3, sala II p.

termin: 27 marzec 2019 roku, godz. 9.00

Proszę wypełnić czytelnie i przesłać na adres IPH w Krakowie: 31-019 Kraków, ul. Floriańska 3, tel.: 12 428-92-50; e-mail: szkolenia@iph.krakow.pl

Informacje o uczestniku szkolenia:

imię..... nazwisko.....

stanowisko..... telefon.....

e-mail..... www.....

Firma:

pełna nazwa firmy.....

ulica.....

kod pocztowy, miejscowość.....

telefon....., fax.....

wielkość firmy (proszę zaznaczyć właściwą używając symbolu „x”)

mikro

mała

średnia

duża

inne niż przedsiębiorstwo

WARUNKI UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

- Termin przyjmowania zgłoszeń – **do wyczerpania miejsc**
- Uwaga: ilość miejsc ograniczona !!!
- **Udział jest bezpłatny**

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celu subskrypcji newslettera szkoleniowego od Izby Przemysłowo-Handlowej w Krakowie.

Wyrażam zgodę na przesyłanie mi ofert bezpłatnych usług ośrodka Enterprise Europe Network i IPH w Krakowie wyselekcjonowanych pod kątem profilu działalności firmy, którą reprezentuję.

Deklaruję chęć otrzymania drogą e-mailową i wypełnienia ankiety ewaluacyjnej pozwalającej na ocenę rezultatów usług świadczonych przez sieć Enterprise Europe Network, kiedy European Agency for Small and Medium Enterprises bądź inny podmiot sprawdzający efektywność sieci będzie przeprowadzać takie badanie.

.....
Data

.....
Podpis uczestnika

Zgodnie z art. 13 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE [4.5.2016 L 119/38 Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej PL)

informuję, że:

1. Administratorem Pana/Pani danych osobowych jest **Izba Przemysłowo – Handlowa w Krakowie**, tel.: 12 428 92 50, mail: biuro@iph.krakow.pl
2. Dane osobowe Pana/i będą przetwarzane na podstawie art. 6 ust. 1 lit. a, b, c, RODO w celu świadczenia firmie, którą Pan/Pani reprezentuje bezpłatnej usługi w ramach projektu Enterprise Europe Network. Projekt ten finansowany jest przez Komisję Europejską ze środków programu COSME (na lata 2014-2020) na podstawie umowy ramowej nr 649334 — EEN South Poland oraz z polskich środków budżetu państwa przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii. Dane osobowe Pana/i mogą być również przetwarzane w celu: subskrypcji newslettera szkoleniowego; przesyłania ofert bezpłatnych usług ośrodka EEN i IPH wyselekcjonowanych pod kątem profilu działalności firmy; wypełnienia ankiety ewaluacyjnej, jeśli wyraża na to Pan/i zgodę.
3. Pana/Pani dane osobowe przechowywane będą przez okres 5 lat od zakończenia przez Izbę realizacji tego projektu, a w przypadku usługi newslettera szkoleniowego, w celu jego wysyłki, do chwili wycofania zgody na jego subskrypcję.
4. Posiada Pan/i prawo do: żądania od Administratora dostępu do danych osobowych, prawo do ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, prawo do przenoszenia danych i prawo do cofnięcia zgody - nie obowiązują, jeśli dane przetwarzane są na podstawie przepisów prawa.
5. Przysługuje Panu/i prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego, tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych.
6. Podanie danych osobowych jest warunkiem zawarcia umowy o świadczenie bezpłatnych usług.
7. Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie ma obowiązek dokumentacji fotograficznej z organizowanych wydarzeń. Zdjęcia wykonywane będą w sposób nieujawniający twarzy uczestników.