

Программа обучающего семинара «Основы экспортной деятельности»

➤ БЛОК 1.

ВВЕДЕНИЕ

➤ БЛОК 2.

ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТ КАК В ПРОЕКТ

1. Вводный ВИДЕОРОЛИК.
2. Преимущества экспортной деятельности.
3. Введение. Жизненный Цикл Экспортного Проекта (ЖЦЭП).

➤ БЛОК 3.

ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ

1. Проведение исследования и выбор рынка.
2. Источники коммерческой информации по странам и рынкам.
3. Практическая работа №1 «Работа с источником Мой экспорт (раздел Поиск рынков сбыта)»
4. Практическая работа №2 «Выбор страны, наиболее благоприятной для экспорта».
5. Поиск иностранного покупателя
6. Практическая работа №3 «Поиск иностранного покупателя».

➤ БЛОК 4.

ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА/ПОКУПАТЕЛЯ

1. Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя.
2. Практическая работа №4 «Работа по определению необходимой разрешительной документации».
3. Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках.

➤ БЛОК 5.

ПЕРЕГОВОРЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

1. Переговоры. Подготовка к переговорам.
2. Практическая работа №5 «Подготовка к переговорам»
3. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.

➤ БЛОК 6.

ПРОИЗВОДСТВО. ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ЭКСПОРТУ (ТАМОЖНЯ) И ДОСТАВКА (ЛОГИСТИКА)

1. Производство.
2. Практическая работа №6 «Подготовка к производству»
3. Алгоритм оценки готовности предприятия к экспорту.
4. Таможня. Подготовка к таможенному оформлению.
5. Практическая работа №7 «Мини-опрос о готовности к таможенному оформлению»
6. Логистика. Подготовка к экспорту.

➤ БЛОК 7.

ОПЛАТА (ВАЛЮТНЫЕ ПЛАТЕЖИ). РИСКИ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Оплата контракта. Валютные платежи.
2. Практическая работа 8 «План подготовки к получению оплаты за товар».
3. Экспортные риски.
4. Практическая работа №9 «Работа с рисками»