



«EXPORT SUCCESS STUDY CLASS»

Страны Балтии и Скандинавии

ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ УКРАИНСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ | ТОВАРЫ FMCG

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ (17.01-21.02)

до 16 января

Запись в группу, анкетирование Участников

17 января

Модуль 1: Export Baltic & Scandinavian – оценка готовности

1. Оценка экспортной готовности компании:

- Экспортная стратегия:

1. Маркетинговая стратегия
2. Стратегия продаж
3. Производственная стратегия
4. Финансовая стратегия
5. Организационная стратегия
6. Стратегия управления HR
7. Инновационная стратегия

- Маркетинг:

1. Рынки
2. Продукты
3. Конкуренты, оппоненты
4. Каналы
5. Конечный потребитель
6. Цены
7. Инструменты
8. Структура маркетинга в компании
9. Маркетинговый бюджет
10. Инновации

- Продажи:

1. Структура продаж в компании
2. Планирование продаж
3. Бюджет продаж

- Производство:

1. Производственные возможности и ограничения
2. Производственный сервис
3. Планирование
4. Инновации

- Финансы:

1. Планирование и план-факт
2. Бюджетирование
3. Привлечение финансов
4. Прибыльность экспорта

- Сертификация, разрешения:

1. Существующие сертификаты
2. Необходимые сертификаты
3. Получение разрешений и вхождение в реестры

- Логистика:

1. Логистическая схема
2. Поставка мелких партий
3. Логистика в стране экспорта
4. Дистрибуция

- Орг. структура:

1. Существующая орг. структура
2. Экспорт в орг. структуре компании

2. **Рынки стран Балтии и Скандинавии – стратегические рынки.**
3. *Домашнее задание, чек-лист + базовые аналитические материалы по рынкам стран Балтии и Скандинавии*

24 января

Модуль 2: Export Marketing – выбор рынка/канала:

1. Экспортный маркетинг 7P:

- Продукт
- Продвижение
- Рынки и каналы
- Целевая аудитория
- Конкуренты и оппоненты
- Процессы
- Ценовой сегмент

2. Возможности продаж в сети – собственный бренд, Private Label, собственный импорт сети.

3. Инструменты маркетинга и продаж.

4. Выбор каналов продаж, продуктов и сервиса для экспорта.

5. Проверка выбранных продуктов и сервиса для экспорта в страны Балтии и Скандинавии.

6. Расчет экспортной цены для рынка конкретного канала продаж.

7. Чек-лист для расчета экспортной цены.

8. Домашнее задание и материалы.

31 января

Модуль 3: Export Baltic & Scandinavian – Business Model. Проработка динамичной бизнес-модели и плана развития на конкретном рынке:

1. Постановка кратко- и долгосрочных целей, а также показателей, по которым мы проверяем свою эффективность работы с конкретным рынком.

2. Этапы входа и развития на рынке, ключевые индикаторы, что выбранные стратегия и инструменты работают на каждом этапе.

3. План развития присутствия, инструменты развития отношений.

4. Инструменты финансового страхования и финансирования.

6. Логистический сервис.

7. Сервис в экспортных рынках.

8. Экспорт как проект: последние тенденции в сфере проектного менеджмента в экспорте.

9. Идеи для экспортных проектов.

10. Домашнее задание и материалы.

07 февраля

Модуль 4: Export Manager – Career Success Plan. Знания, навыки, компетенции и источники роста для экспорта:

1. Export Manager – профессиональный профиль. Роль и значимость позиции экспорт-менеджера в компании. Ключевые требования и зоны ответственности экспорт-менеджера.

2. Анализ информации, анализ экспортного рынка: идеи и приемы для эффективной работы с информацией.

3. **Управление коммуникациями и взаимодействие с внешним и внутренним контрагентом** для достижения результата.
4. **Подготовка коммерческого предложения.** Обсуждение.
5. **Экспортные переговоры с байером** – стратегия и рабочие приемы.
6. **Язык коммуникаций.**
7. *Домашнее задание и материалы. Подготовка коммерческого предложения.*

21 февраля

Модуль 5: Export Baltic & Scandinavian – Готовность 2.0. Подготовка коммерческого предложения и подготовка к живой встрече с байерами:

1. Особенности Вашей презентации на живой встрече с байером региона (деловая культура, разница менталитетов, фишки).
2. Обязательная информация с собой при личной встрече – с чем должен уйти байер, который заинтересован.
3. Что озвучивать и что не показывать ни при каких обстоятельствах.
4. Какие вопросы задавать, чтобы байер понял, что Вы правильный партнер.
5. Подготовка образцов – как должна выглядеть презентация товаров на В2В.
6. Как правильно договориться с байером о следующих шагах, формате и времени контакта.
7. *Ответы на Ваши вопросы. Пакет материалов.*

ЗАПОЛНИТЬ ЗАЯВКУ УЧАСТНИКА

28 февраля

5-й международный торговый форум – Вильнюс (Литва) «LIM – UKRAINE – BALTIC SEA REGION»

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ФОРУМА [#LIM_BALTIC](#)