Школа экспорта РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

Челябинская область 2022

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА

«ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»

апрель - июль 2022 г.

Организаторы:

Агентство международного сотрудничества Челябинской области

Агентство международного сотрудничества

мой бизнес продвижение на экспорт Челябинская область

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР

РОСЭКСИМБАНК

Центр поддержки экспорта Челябинской области

О ПРОЕКТЕ

КЛЮЧЕВАЯ ЦЕННОСТЬ «ЭКСПОРТНОГО ФОРСАЖА»

Реализация экспортного потенциала предприятий - от выбора рынка до расчета оптимального логистического маршрута, минимизации рисков, снижению издержек. Для каждой компании будет разработано до 3 планов выхода на иностранные рынки.

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Заключение новых внешнеторговых контрактов в течение 1 года после прохождения обучения

ТРЕНЕРЫ, НАСТАВНИКИ И КОНСУЛЬТАНТЫ ПРОЕКТА

Российские эксперты по внешнеэкономической деятельности, имеющие опыт ведения / сопровождения ВЭД

УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ

ПОДХОД К СОПРОВОЖДЕНИЮ

ОБУЧЕНИЕ носит исключительно прикладной характер, семинары и лекции проходят в форме мастер-классов, где соблюдаются пропорции по времени донесения методик и практики 50:50.

КЕЙСЫ для практических занятий формируются непосредственно на основе проектов участников.
В конце каждого модуля у компании-участника должна быть готова часть своего проекта в рабочей версии.

ЗАНЯТИЯ проходят в команде проекта (2-3 чел. от компании). В процессе подготовки экспортного проекта за каждым участником будет закреплен наставник

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

- **РАЗРАБОТАН** план выхода на рынок целевой страны
- **ОПРЕДЕЛЕНЫ** каналы продвижения продукции на выбранных рынках
- **ОПРЕДЕЛЕН** план адаптации продукции
- **ПОДГОТОВЛЕНА** «Экспортная команда» компании к проведению переговоров
- **ПОЛУЧЕНЫ** инструменты для проведения поиска и подбора потенциальных иностранных покупателей и организации переговорного процесса с партнерами в целевой стране
- **ЗАКЛЮЧЕН** экспортный контракт

МАРШРУТ акселерационной программы «ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»

ИНФОРМАЦИОННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ
24.03.2022

МОДУЛЬ №0
(очное обучение)
13.04 – 14.04.22
Межмодульный период
(2 неделя)

МОДУЛЬ №1
(очное обучение)
28.04 – 29.04.22
Межмодульный период
(2 недели)

МОДУЛЬ №2
(очное обучение)
16.05 – 17.05.22
Межмодульный период
(2 недели)

МОДУЛЬ №3
(очное обучение)
31.05 – 01.06.22
Межмодульный период
(2 недели)

МОДУЛЬ №4
(очное обучение)
15.06 – 16.06.22
Межмодульный период
(2 недели)

МОДУЛЬ №5
(очное обучение)
04.07 – 05.07.22

ЗАЩИТА ПЛАНА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА
11.07.2021

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КОНТРАКТОВ

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ:

апрель - июль 2022 г.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

г. Челябинск, ул. Российская, 110, корп.1, 1 этаж

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

0. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТНУЮ И ПРОЕКТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- жизненный цикл экспортного проекта
- основы проектной деятельности
- формирование устава экспортного проекта

1. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- выбор зарубежного рынка: алгоритм и инструменты
- поиск покупателя
- подготовка товара к требованиям рынка/покупателя
- охрана интеллектуальной собственности

2. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- маркетинг-микс: конкурентоспособность товара и конкурентный анализ
- 1P экспортный товар
- 2P особенности экспортного ценообразования
- 3P каналы распределения при выходе на внешние рынки
- 4P особенности экспортного продвижения

3. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- финансовые условия сделки как фактор конкурентоспособности экспортера
- конкурентоспособность предложения экспортера
- финансовые риски, связанные с экспортным контрактом
- финансовые инструменты для экспортера
- выбор финансового инструмента и его влияние на стоимость экспортной сделки

4. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- Инкотермс: структура и распределение издержек
- таможенное оформление. Влияние на стоимость экспортной сделки
- международная транспортная логистика. Влияние на стоимость экспортной сделки
- экспортный контроль
- основные риски нарушения требований валютного законодательства при реализации экспортного проекта
- валютный НДС
- внешнеторговый контракт

5. МОДУЛЬ (2 ДНЯ)

ПЕРЕГОВОРЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- подготовка и проведение международных переговоров
- эффективная презентация
- деловые коммуникации в экспортной сделке
- техника ведения переговоров
- подготовка к выставкам и ярмаркам
- 4P особенности экспортного продвижения

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

- ПОДАЧА заявок и ПРОХОЖДЕНИЕ отбора
- ПРОХОЖДЕНИЕ полного курса программы, РАЗРАБОТКА и ЗАЩИТА экспортного проекта
- ОТЧЕТ по результатам реализации экспортного проекта

КОНТАКТЫ

КУРАТОР ПРОЕКТА

ЕКАТЕРИНА Малинина,
Консультант отдела аналитики Центра поддержки экспорта Челябинской области

✉malinina@ica74.com,

✆+7 (919) 345-24-27