

PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

„Szwajcaria, Austria – możliwości i zasady współpracy handlowej oraz świadczenia usług”

Termin: 10.12.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Kosynierów Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski

1. **Cechy charakterystyczne Szwajcarii i Austrii** (struktura branżowa, siła nabywczą, szanse i zagrożenia)
 - analiza rynków niemieckojęzycznych – wybrane sektory gospodarki
 - uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
2. **Zasady przygotowania skutecznego modelu strategii eksportowej**
 - określanie potrzeb informacyjnych w budowaniu strategii eksportowej
 - budowa strategii eksportowej wg Model Business Canvas
 - certyfikacja i standaryzacja towarów w procesie działalności eksportowej
3. **Zawieranie i rozliczanie umów handlowych**
 - sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych
 - współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
4. **Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów na rynkach Szwajcarii i Austrii:**
 - wymogi formalno-prawne i ograniczenia związane z wejściem na poszczególne rynki
 - otwieranie przedstawicielstwa/oddziału polskiej firmy
 - pozostałe formy prowadzenia działalności
 - proces sprzedaży towarów i świadczenia usług
 - świadczenia usług i delegowania pracowników
 - podstawowe zasady dopuszczenia produktów na rynek UE/EOG
 - e-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet
 - pierwsze kroki na rynkach – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć?
5. **Promocja w krajach niemieckojęzycznych.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje. Zasady komunikacji biznesowej.
6. **Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**
 - Przybliżenie różnic kulturowych
 - Jak różnorodni są mieszkańcy poszczególnych rynków?

- *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły
7. **Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku** i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na rynek Szwajcarii i Austrii?
 8. **Studium przypadku** - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyich dokonań

Harmonogram spotkania:

09:30 - 10:00	Rejestracja uczestników
10:00 - 11:45	I blok tematyczny
11:50 - 12:10	Przerwa
12:10 - 14:00	II blok tematyczny
14:00 - 14.30	Sesja pytań, dyskusja. <i>Konsultacje indywidualne</i>

Osoba prowadząca:

Łukasz Żak - prawnik, specjalizujący się w zagadnieniach związanych z transgranicznym świadczeniem usług i delegowaniem pracowników, procedurach zatrudniania cudzoziemców, prawie pracy oraz kooperacji międzynarodowej przedsiębiorstw. Od ponad 15 lat wspiera polskie firmy w działaniach na rynkach takich krajów jak Niemcy, Austria, Szwajcaria, Dania, Holandia, Szwecja, Norwegia, Irlandia, Wielka Brytania, Estonia, Finlandia, Czechy i Słowacja. Na co dzień w swojej pracy współpracuje z przedsiębiorcami, jednostkami administracji publicznej oraz organizacjami otoczenia biznesu z kraju i zagranicy.

Spotkanie realizowane przez:

Eurofinance Training Sp. z o. o.
ul. Nowy Świat 49/213 · 00-042 Warszawa
tel.: +48 22 830 13 40 · tel.: + 48 609 124 124
<http://www.efszkolenia.pl> · szkolenia@efszkolenia.pl