

PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

„FRANCJA. Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami w kraju nad Sekwaną”

Termin: 28.11.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Kosynierów Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski

1. Przybliżenie Francji potencjalnym eksporterom

- Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym Francji. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne

2. Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do Francji

- a. Skuteczna strategia eksportowa na francuskim rynku
- b. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
 - Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych nad Sekwaną
 - Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
- c. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
 - E-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w Republice Francuskiej.
 - Pierwsze kroki na rynkach Heksagonu – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć?

3. Promocja na rynku francuskim. Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje

4. Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu

- Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Francuzami.
- Jak różnorodni są mieszkańcy Francji – czy Galia to jeden kraj? Czarujący jak Francuz – praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań z lokalnymi kontrahentami
- *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły

5. Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na rynki nad Sekwaną.

6. 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:

Gildas Rafaël Thibaud MALANDAIN - Założyciel i zarządzający agencją handlową promującą od wielu lat polskie technologie do Francji i innych krajów unijnych. Specjalista w nawiązywaniu kontaktów z firmami zagranicznymi. Zdobyte doświadczenie w dopasowywaniu polskich technologii na potrzeby francuskiego rynku. Posiada doświadczenie w branży IT oraz przygotowaniu projektów unijnych. Współpracuje z firmami z sektora korporacyjnego działającymi w wielu krajach Unii Europejskiej. Absolwent Wydziału Handlu Międzynarodowego Université de Strasbourg, Wydziału Zarządzania i Marketing Uniwersytetu Jagiellońskiego i Kolegium Europejskie w Natolinie.

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