

PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

„SKUTECZNA STRATEGIA EKSPORTOWA – BAŁKANY I BUŁGARIA”

Termin: 27.11.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: Zielona Góra, ul. Bohaterów Westerplatte 32

1. Przybliżenie krajów bałkańskich potencjalnym eksporterom

- Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym Bałkanów i Bułgarii. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
- Różnice w działalności eksportowej pomiędzy Chorwacją, Serbią, Słowenią, Bośnią i Hercegowiną, Czarnogórą, Kosowem, Macedonią i Albanią oraz Bułgarią

2. Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu na Bałkany i do Bułgarii

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

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

4. Różnice kulturowe i co z tego wynika dla biznesu

- Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Bałkanami
- Bałkański kocioł – historyczne i kulturowe uwarunkowania różnic pomiędzy bałkańskimi nacjami.
- Południowoślowiański temperament w biznesie - czyli 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 rynek bałkański?

6. **Studium przypadku** - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyiś 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:

dr Maksym Ferents - Ekspert i praktyk w zakresie międzynarodowego prawa gospodarczego oraz handlu zagranicznego. Specjalizuje się w dziedzinie prawa korporacyjnego, cywilnego, gospodarczego, doradza przedsiębiorcom w sprawach związanych z eksportem oraz importem. Praktyk z ponad 15 letnim doświadczeniem w zakresie internacjonalizacji. Jako szef działów prawa w największych międzynarodowych kancelariach prawnych wspierał międzynarodowe podmioty gospodarcze m. in. w zakresie negocjacji oraz aspektów korporacyjnych transgranicznego przejęcia spółek międzynarodowych. W ramach prowadzonej działalności nadzoruje i koordynuje działania międzynarodowych zespołów prawników. Wspiera realizację inwestycji w dziedzinie prawa gospodarczego, ubezpieczeniowego, energii odnawialnej oraz własności intelektualnej zarówno w Polsce tak i za granicą.

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