

## PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

### **„JAPONIA. Jak można sprzedawać w Kraju Kwitnącej Wiśni. Szansy i bariery zaistnienia na japońskim rynku – Expo 2025 w Osace jako sprzężenie zwrotne dla polskiego biznesu.”**

Termin: 05.12.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Reja 6, Zielona Góra

#### **1. Charakterystyka Kraju Kwitnącej Wiśni**

- Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w Japonii. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
- Inne istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu w Japonii

#### **2. Promocja Polski na EXPO2025 w Osace – naturalna szansa na zwiększenie zainteresowania Polską i polskimi produktami w Japonii. Jak z niej skorzystać?**

#### **3. Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do Japonii**

- a. Podstawowe informacje dotyczące eksportu towarów i usług do Japonii
  - Wymogi formalno-prawne i ograniczenia związane z wejściem na rynek w Japonii
  - Przepisy celne – stan obecny i zmiany w najbliższych latach
- b. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej z uwzględnieniem specyfiki japońskiego rynku
- c. Jak wprowadzać produkty na japoński rynek?
- d. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
  - Negocjacje umów w transakcjach eksportowych
  - Współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami
- e. Charakterystyka (szanse i wyzwania) e-commerce na japońskim rynku
  - Dlaczego akurat e-commerce?
  - Charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w Japonii
  - Wprowadzenie produktu na japoński rynek– jakie warunki prawne są konieczne, aby rozpocząć sprzedaż?
  - Największe platformy sprzedażowe – którą wybrać? Porównanie

#### **4. Promocja na rynkach azjatyckich. Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje w handlu zagranicznym**

5. **Największy orzech do zgryzienia dla polskiego przedsiębiorcy w Japonii**  
- różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu?
- Przybliżenie różnic kulturowych w danym kraju – czy prowadzenie biznesu w Kraju Kwitnącej Wiśni jest łatwe?
  - Codzienne, praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań biznesowych z japońskimi kontrahentami
  - *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się tak naprawdę zaczęły
6. **Gdzie szukać informacji o rynku japońskim** i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy/ przedsiębiorstwa na ten rynek?

#### 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:

**Jagienka Komorowska-Helldén** - przez sześć lat pracowała w ministerialnej instytucji w Chinach zajmując się nad rozwojem biznesu i współpracy międzynarodowej w obszarze edukacji wyższej. Współpracowała z najlepszymi uniwersytetami z całego świata zarówno z krajów Azji Wschodniej, Środkowowschodniej, jak i uczelniami europejskimi oraz anglosaskimi. Wprowadzała do organizacji wiele rozwiązań pozwalających skuteczniej umiędzynaradawiać instytucje edukacji wyższej oraz dbała o poziom satysfakcji partnerów biznesowych. Wcześniej związana była komunikacją marketingową i public relations. Fascynuje się różnicami kulturowymi i promuje wartość dodaną, jaką dają organizacjom mieszane pod względem pochodzenia zespoły.

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](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)