

Enterprise Europe Network
przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Krakowie
zaprasza do udziału w szkoleniu nt.:

„Jak zdobywać rynki Azji Centralnej (Kazachstan, Uzbekistan, Mongolia) vs Kaukaz (Gruzja, Armenia, Azerbejdżan)”

Szkolenie skierowane jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców (właściciele firm, dyrektorów / kierowników działu eksportu, menadżerów / specjalistów ds. sprzedaży eksportowej) zainteresowanych ekspansją zagraniczną na nowe rynki (Azji Centralnej oraz Kaukazu).

Celem szkolenia jest omówienie praktycznych zagadnień związanych z możliwością ekspansji polskich firm na rynki Azji Centralnej oraz Kaukazu. Uczestnicy dowiedzą się m.in.: jak przygotować się do ekspansji na nowych rynkach; jakie są fakty, mity i stereotypy na tych rynkach; jak prowadzić rozmowy handlowe i negocjować w Azji Centralnej, a jak na Kaukazie; co cenią partnerzy handlowi, jak ich pozyskać i przekonać do własnego biznesu; jakie kanały dystrybucji wykorzystywać na tych rynkach; jakie narzędzia marketingowe będą skuteczne w tych krajach; jak dobrać optymalnie formę prowadzenia działalności; jakie szanse wykorzystać na rynkach Azji Centralnej, a jakie na rynkach kaukaskich; na jakie zagrożenia może być narażona firma na tych rynkach i jak się przed nimi zabezpieczyć?

Szkolenie odbędzie się w dniu 15 listopada 2018 roku, o godz. 9.30 w siedzibie IPH w Krakowie przy ul. Floriańskiej 3, II p.

Program szkolenia:

9¹⁵ – 9³⁰ Rejestracja uczestników.

9³⁰ – 11⁰⁰ Prezentacja ośrodka Enterprise Europe Network przy IPH w Krakowie.

Azja Centralna czy Kaukaz – które rynki są optymalne dla mojej firmy?

Geografia, religia, historia i ich wpływ na rynki Azji Centralnej oraz kraje kaukaskie.

Wpływ czynników politycznych na stabilność Twojego biznesu na Kaukazie oraz w Azji Centralnej.

Jak najszybciej dostać się na rynki Azji Centralnej, a jak na Kaukaz?

Czynniki ekonomiczne i technologiczne oraz ich wpływ na biznes w Kazachstanie, Uzbekistanie i Mongolii.

Euroazjatycka Unia Celna jako szansa na dostęp do prawie 200 milionowego rynku zbytu.

Systemy oligarchiczne i ich wpływ na niektóre sektory w krajach kaukaskich i azjatyckich.

11⁰⁰ – 11¹⁵ **Przerwa kawowa**

11¹⁵ – 13⁰⁰ Jak przygotować się do spotkania w Kazachstanie, Mongolii, a jak w Azerbejdżanie?

Jakie formalności występują na rynkach kaukaskich a jakie w krajach Azji Centralnej?

Jak zdobyć zaufanie partnera w Armenii, Azerbejdżanie, Gruzji?

Kobieta czy mężczyzna - kto łatwiej „zrobi biznes” w Azerbejdżanie, Gruzji, czy Armenii?

Kto podejmuje decyzje biznesowe w Gruzji, a kto w Mongolii?

Prowadzenie działań promocyjnych na rynkach kaukaskich i Azji Centralnej (social media, konferencje, szkolenia, ekspozycja, prezenterzy)

Jak wykorzystać targi w zdobywaniu rynków Azji Centralnej oraz rynków kaukaskich?

Sklepy wielkopowierzchniowe, sieci, bazary, salony – czyli jakie wykorzystać kanały dystrybucji w Azji

Centralnej a jakie na Kaukazie?

Wyłączność czy systemy konkurencyjne?

Postrzeganie produktów z Polski w poszczególnych krajach Azji Centralnej i Kaukazu.

„Made in Poland” czy „Made in EU”?

13⁰⁰ – 13³⁰ Lunch

13³⁰ – 15³⁰ Zawieranie kontraktów eksportowych w Gruzji, Kazachstanie, Mongolii.

W jaki sposób sprawdzić mojego partnera handlowego?

Korupcja- w jakich krajach to wciąż problem?

Oczekiwane terminy płatności w krajach Azji Centralnej oraz Kaukazu oraz zabezpieczenie transakcji na tych rynkach.

Systemy celne oraz wysokość ceł i podatków w Azji Centralnej oraz krajach kaukaskich.

Zakładanie działalności gospodarczej w poszczególnych krajach (formy prowadzenia działalności gospodarczej, czas zakładania firmy, formalności i koszty, kapitał założycielski).

Rozstrzygnięcie sporów gospodarczych.

Wsparcie instytucjonalne polskiego biznesu w tych krajach.

Struktura polskiego eksportu na rynkach Azji Centralnej i Kaukazu oraz przykłady polskich „*success story*” w zdobywaniu tych rynków.

Perspektywiczne branże w Armenii, Gruzji i Azerbejdżanie oraz Kazachstanie, Mongolii i Uzbekistanie jako szanse dla Twojego biznesu.

Sesja pytań i odpowiedzi.

Prowadzący:



Grzegorz Bratek Dyrektor Zarządzający firmy konsultingowej Eurospektrum, twórca zespołu Export-Experts, wieloletni menedżer sprzedaży eksportowej w czołowych firmach polskich (m.in: AMICA S.A., FagorMastercook S.A., Global Cosmed, Kosmet-Rokita) i zagranicznych (Fagor Electrodomesticos, **Hiszpania**, FagorBrandt, **Francja**).

Posiada 17 letnie doświadczenie we wprowadzaniu marek polskich i międzynarodowych na rynki zagraniczne (**ze szczególnym uwzględnieniem Kazachstanu, Uzbekistanu, Mongolii, Azerbejdżanu, Armenii i Gruzji**) oraz bogate doświadczenie w konsultingu międzynarodowym, prowadzeniu szkoleń eksportowych oraz handlowych w Polsce i na rynkach zagranicznych.

Prowadził negocjacje na wielu rynkach zarówno dla światowych graczy jak i średnich firm lokalnych. Odpowiedzialny za tworzenie, negocjowanie i egzekwowanie wielu kontraktów międzynarodowych. Od wielu lat zajmuje się także usprawnianiem działań eksportowych, budowaniem strategii rozwoju eksportu, tworzeniem modeli biznesowych współpracy zagranicznej, rozwijaniem nowych kanałów sprzedaży za granicą. Prowadzi szkolenia eksportowe zarówno na rynku polskim jaki i za granicą od ponad 9 lat.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA NA SZKOLENIE

Temat: „*Jak zdobywać rynki Azji Centralnej (Kazachstan, Uzbekistan, Mongolia) vs Kaukaz (Gruzja, Armenia, Azerbejdżan)*”

miejsce: Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie, ul. Floriańska 3, sala II p.

termin: 15 listopad 2018 roku, godz. 9.30

Proszę wypełnić czytelnie i przesałać na adres IPH w Krakowie: 31-019 Kraków, ul. Floriańska 3,
tel.: 12 428-92-50; e-mail: szkolenia@iph.krakow.pl

Informacje o uczestniku szkolenia:

imię..... nazwisko.....

stanowisko..... telefon.....

e-mail..... www.....

Firma:

pełna nazwa firmy.....

ulica.....

kod pocztowy, miejscowość.....

telefon....., fax.....

wielkość firmy (proszę zaznaczyć właściwą używając symbolu „x”)

mikro

mała

średnia

duża

inne niż przedsiębiorstwo

WARUNKI UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

- Termin przyjmowania zgłoszeń – do wyczerpania miejsc
- Uwaga: ilość miejsc ograniczona !!!
- **Udział jest bezpłatny**

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celu subskrypcji newslettera szkoleniowego od Izby Przemysłowo-Handlowej w Krakowie.

Wyrażam zgodę na przesyłanie mi ofert bezpłatnych usług ośrodka Enterprise Europe Network i IPH w Krakowie wyselekcjonowanych pod kątem profilu działalności firmy, którą reprezentuję.

Deklaruję chęć otrzymania drogą e-mailową i wypełnienia ankiety ewaluacyjnej pozwalającej na ocenę rezultatów usług świadczonych przez sieć Enterprise Europe Network, kiedy European Agency for Small and Medium Enterprises bądź inny podmiot sprawdzający efektywność sieci będzie przeprowadzać takie badanie.

.....
Data

.....
Podpis uczestnika

Zgodnie z art. 13 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE [4.5.2016 L 119/38 Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej PL)

informuję, że:

1. Administratorem Pana/Pani danych osobowych jest **Izba Przemysłowo – Handlowa w Krakowie**,
tel.: 12 428 92 50, mail: biuro@iph.krakow.pl
2. Dane osobowe Pana/i będą przetwarzane na podstawie art. 6 ust. 1 lit. a, b, c, RODO w celu świadczenia firmie, którą Pan/Pani reprezentuje bezpłatnej usługi w ramach projektu Enterprise Europe Network. Projekt ten finansowany jest przez Komisję Europejską ze środków programu COSME (na lata 2014-2020) na podstawie umowy ramowej nr 649334 — EEN South Poland oraz z polskich środków budżetu państwa przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii.
Dane osobowe Pana/i mogą być również przetwarzane w celu: subskrypcji newslettera szkoleniowego; przesyłania ofert bezpłatnych usług ośrodka EEN i IPH wyselekcjonowanych pod kątem profilu działalności firmy; wypełnienia ankiety ewaluacyjnej, jeśli wyraża na to Pan/i zgodę.
3. Pana/Pani dane osobowe przechowywane będą przez okres 5 lat od zakończenia przez Izbę realizacji tego projektu, a w przypadku usługi newslettera szkoleniowego, w celu jego wysyłki, do chwili wycofania zgody na jego subskrypcję.
4. Posiada Pan/i prawo do: żądania od Administratora dostępu do danych osobowych, prawo do ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, prawo do przenoszenia danych i prawo do cofnięcia zgody - nie obowiązują, jeśli dane przetwarzane są na podstawie przepisów prawa.
5. Przysługuje Panu/i prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego, tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych.
6. Podanie danych osobowych jest warunkiem zawarcia umowy o świadczenie bezpłatnych usług.
7. Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie ma obowiązek dokumentacji fotograficznej z organizowanych wydarzeń. Zdjęcia wykonywane będą w sposób nieujawniający twarzy uczestników.