

***ZAPROSZENIE***

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, wraz z Wielkopolską Izbą Rzemieślniczą oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych, **BEZPŁATNYCH WARSZTATACH** pt.:

**„Sprzedaż na rynkach zagranicznych – specyfika transakcji zagranicznych, korzyści i ryzyka”**

Projekt szkoleniowy jest dofinansowany ze środków budżetowych Urzędu Miasta Poznania przeznaczonych na realizację zadań publicznych.

**Data:** **26-27.06. 2018 r.**

**Miejsce:** Plac Wolności 18, Sala konferencyjna na II piętrze

**Organizator: Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji**

**AGENDA:**

**26.06.2018 (wtorek)**

|  |  |
| --- | --- |
| **07:50 –  08:00** | Rejestracja |
| **08:00 – 10:30** | Przepisy regulujące handel zagraniczny (prawo właściwe dla umów zagranicznych), a realizacja transakcji |
| **10:30 – 10:15** | Przerwa |
| **10:15 – 12:15** | Transakcje w handlu zagranicznym i jej etapy |
| **12:15 – 12:30** | Przerwa |
| **12:30 – 14:15** | Wybrane elementy ryzyka rynkowego i transakcyjnego oraz sposoby ich ograniczania |
| **14:15 – 14:30** | Przerwa |
| **14:30 – 16:30** | Poszukiwanie i ocena partnerów handlowych na rynkach zagranicznych |

**27.06.2018 (środa)**

|  |  |
| --- | --- |
| **08:00 – 09:30** | Zawieranie umów – ofertowanie czy kontraktowanie |
| **09:30 – 09:45** | Przerwa |
| **09:45 – 11:15** | Obsługa bankowa transakcji |
| **11:15 – 11:30** | Przerwa |
| **11:30 – 13:00** | Obsługa logistyczna transakcji |
| **13:00 – 13:30** | Przerwa |
| **13:30 – 15:00** | INCOTERMS 2010 i ich rola w procesie zawierania oraz realizacji transakcji zagranicznych |
| **15:00 – 15:15** | Przerwa |
| **15:15 – 16:00** | Negocjacje handlowe a zwyczaje kulturowe w transakcjach zagranicznych |

**Rejestracja do 22.06.2018:**

**Zgłoszenia przyjmowane są za załączonym formularzu na adres: izba@pcc.org.pl**

**Uwaga:** Liczba miejsc jest ograniczona do 12-15 uczestników. Decyduje kolejność zgłoszeń.

*Podczas warsztatu uczestnicy otrzymają wydrukowane materiały dydaktyczne, certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu, zapewnione zostaną napoje.*

**Cel szkolenia:**

Prowadzenie sprzedaży zagranicznej wiąże się z szeregiem działań i przygotowań, które należy podjąć wobec planowanego wejścia czy rozwoju na obcym rynku. Przedsiębiorcy oprócz produktów/usług, które chcą sprzedawać zagranicznym kontrahentom powinni posiadać wiedzę o rynku i potencjalnych partnerach handlowych, wiedzę prawną, marketingową, zaplecze finansowe, strategię oraz umiejętności negocjacji warunków transakcji.

Współpraca gospodarcza na rynkach zagranicznych wiąże się z powstawaniem sytuacji losowych, często niezależnych od zagranicznych partnerów, jednakże do tej grupy ryzyk z pewnością nie należy wybór partnera. Ryzyko wyboru partnera związane jest często z brakiem informacji na jego temat, niepełną informacją, a w skrajnym przypadku zaniechaniem jej pozyskania. Wybór partnera zagranicznego pociąga za sobą konsekwencje z jednej strony  korzystne dla firmy, gdy mamy do czynienia z wiarygodnym klientem zainteresowanym długofalową współpracą, a z drugiej strony „bolesne” w przypadku wyboru partnera nieuczciwego. Ryzyka wyboru partnera nie można całkowicie wyeliminować, natomiast można je z pewnością ograniczyć podejmując odpowiednie kroki. Mając świadomość ryzyk występujących w transakcjach zagranicznych możemy próbować je minimalizować.

Wiedza i praktyka zdobyta podczas warsztatów z pewnością przyczyni się do uniknięcia wielu pułapek jakie czyhają na przedsiębiorców upatrujących swoich szans na rozwój przez eksport.

**Sylwetka trenera**

**Janetta Sałek –** absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na kierunku Zarządzanie i Marketing. Ukończyła studia podyplomowe *Przygotowanie i Zarządzanie projektami UE* prowadzone przez Stowarzyszenie Inicjatyw Menedżerskich Instytut Biznesu oraz *Studium Prawa Europejskiego* w Warszawie pod naukowym i dydaktycznym patronatem Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych w Łodzi. Absolwentka podyplomowego *Studium Biznesu Międzynarodowego* na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ukończyła również podyplomowe *Studium z Zakresu Zarządzania w Organizacjach Pozarządowych* w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

Przez 17 pracowała jako doradca Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu. Długoletni koordynator polskiej wystawy podczas Berlińskich Targów Gruene Woche. Świadczyła usługi konsultingowe z zakresu strategii rozwoju przedsiębiorstw, w tym na potrzeby pozyskiwania dofinansowań unijnych. Jest twórcą biznes planów dla przedsiębiorstw, analiz marketingowych, analiz rynkowych, raportów finansowych, rozliczeń projektów unijnych od strony finansowej i merytorycznej.

Jest ekspertem z zakresu wprowadzania produktów i firm na rynki zagraniczne tj. pozyskiwania zagranicznych kontrahentów dla klientów krajowych, tworzenia strategii rozwoju przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, tworzenia strategii finansowania działań na rynkach zagranicznych, tworzenia planów rozwoju eksportu. Posiada doświadczenie w dziedzinie handlu zagranicznego obejmujące m.in. transakcje w handlu zagranicznym, handel międzynarodowy, prawo międzynarodowe, negocjacje handlowe, cło i podatki w eksporcie, finansowanie handlu zagranicznego, ryzyko w handlu zagranicznym, współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami na rynkach zagranicznych. Wprowadza innowacyjne produkty i nowe technologie na rynek krajowy w ramach Internetu Rzeczy (Internet of Things.). Tworzy strategie marketingowe i modele biznesowe w oparciu o głęboką analizę rynku.

**Dojazd samochodem:** płatny parking pod Placem Wolności

**Dojazd komunikacją publiczną:** tramwaje nr 2,5,9,13,15,16

Ilość miejsc jest ograniczona.

***Bliższych informacji udziela Pani Iwona Wesołek, tel. 0 61 851 78 48***

