

Polska



Seminarium: Sprzedaż na rynkach
zagranicznych: specyfika transakcji
zagranicznych, korzyści i ryzyka

2017-04-06 11:21:14



Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, wraz z Wielkopolską Izbą Rzemieśniczą oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową zaprasza do wzięcia udziału w warsztatach: „Sprzedaż na rynkach zagranicznych - specyfika transakcji zagranicznych, korzyści i ryzyka”.

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, wraz z Wielkopolską Izbą Rzemieśniczą oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową zaprasza 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.

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 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 cychają na przedsiębiorców upatrujących swoich szans na rozwój przez eksport.

Program szkolenia:

25.04.2017 (wtorek)

07:50 - 08:00 Rejestracja

08:00 - 09:30 Akty prawne regulujące obrót międzynarodowy (prawo właściwe w obrocie międzynarodowym) i ich wpływ na realizację transakcji.

09:30 - 09:45 Przerwa

09:45 - 11:15 Wybór rynku eksportowego

11:15 - 11:30 Przerwa

11:30 - 13:00 Poszukiwanie i ocena partnerów handlowych na rynkach zagranicznych

13:00 - 13:30 Przerwa

13:30 - 15:00 Poszukiwanie i ocena partnerów handlowych na rynkach zagranicznych

15:00 - 15:15 Przerwa

15:15 - 16:30 Zawieranie umów w obrocie międzynarodowym - ofertowanie w transakcjach w handlu zagranicznym w świetle konwencji wiedeńskiej

26.04.2017 (środa)

08:00 - 09:30 Zawieranie umów w obrocie międzynarodowym - kontrakt (umowa główna transakcji w obrocie zagranicznym w świetle konwencji wiedeńskiej)

09:30 - 09:45 Przerwa

09:45 - 11:15 Obsługa bankowa transakcji. Zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie - identyfikacja ryzyka, pomiar ryzyka, instrumenty zabezpieczające przed ryzykiem walutowym. Analiza fundamentalna i techniczna par walutowych: USD/PLN, EUR/PLN: czynniki makroekonomiczne, spodziewane „czarne łabędzie”, prognozy krótko i długoterminowe

11:15 -11:30 Przerwa

11:30 - 13:00 Obsługa logistyczna transakcji. Znaczenie zwyczajów handlowych w obrocie międzynarodowym jako element kontraktu na podstawie INCOTERMS 2010

13:00 - 13:30 Przerwa

13:30 - 15:00 Negocjacje w handlu zagranicznym - wpływ zwyczajów kulturowych na specyfikę rozmów negocjacyjnych

15:00 - 15:15 Przerwa

15:15 - 16:00 Negocjacje w handlu zagranicznym - wpływ zwyczajów kulturowych na specyfikę rozmów negocjacyjnych

Rejestracja do 21.04.2017

Zgłoszenia przyjmowane są na adres: izba@pcc.org.pl

Bliższych informacji udziela Pani Iwona Wesolek: tel. 61 851 78 48

Uwaga: Liczba miejsc jest ograniczona do 15-20 uczestników. Decyduje kolejność zgłoszeń.



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego