

# Porozmawiamy o zagranicznym biznesie...



## STRATEGIE WEJŚCIA NA ZAGRANICZNE RYNKI TRANSGRANICZNA SPRZEDAŻ TOWARÓW

25 października 2022 r. (wtorek), godz. 11:00 - 13:30

Kalisz, ul. Częstochowska 25 - Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości

- 11:00-11:10**    **Otwarcie spotkania**  
**Środki na rozwój i ekspansję zagraniczną**  
Przedstawiciel Zarządu Wielkopolskiego Funduszu Rozwoju sp. z o.o.
- 11:10-11:40**    **Internacjonalizacja przedsiębiorstw przy wsparciu PAIH**  
Aleksander Skrzypek, Ekspert Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A.
- ✓ ABC eksportera - dobre praktyki
  - ✓ Jak wyróżnić się na tle konkurencji i budować przewagi konkurencyjne?
  - ✓ Strategie wejścia na zagraniczne rynki i rozwoju prowadzonej działalności
- 11:40-11:55**    **Możliwości wsparcia dla wielkopolskich przedsiębiorców**  
Monika Lipke, Specjalista ds. Funduszy Europejskich, Lokalny Punkt Informacyjny Funduszy Europejskich w Kaliszu, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o.
- 11:55-12:10**    Przerwa kawowa
- 12:10-13:00**    **Wykorzystanie marketplace do budowania sprzedaży międzynarodowej**  
Mateusz Grzywnowicz, Head of Selium, działu platformy Shoper odpowiedzialnego za rozwój sprzedaży na marketplace. Specjalizuje się w największych portalach sprzedażowych, jak eBay i Amazon
- ✓ Jak sprzedawać na Amazonie i eBay?
  - ✓ Jakie jeszcze portale marketplace warto wybrać?
- 13:00-13:30**    **Skuteczna sprzedaż online na rynkach zagranicznych**  
Kamila Grotowska, Education & Merchant Development Manager, Allegro.pl  
Aleksandra Panek, Education & Merchant Development Partner, Allegro.pl
- ✓ Platformy marketplace jako efektywny sposób wejścia na rynki zagraniczne
  - ✓ Transgraniczna sprzedaż towarów - praktyczne wskazówki

[www.wfr.org.pl](http://www.wfr.org.pl)

BEZPŁATNY UDZIAŁ - ZGŁOSZENIA [wydarzenie@wfr.org.pl](mailto:wydarzenie@wfr.org.pl)

Organizator



Partnerzy

