



| | | |
|---|---|------------------------------|
|  | Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska | Obowiązuje od: 24-10-2006 |
| | P06-F01 | |
| | Formularz: Agenda szkolenia | Strona 1 z 3 |

AGENDA


Szkolenie eksportowe: „Nowe rynki – nowe możliwości. Jak zdobywać rynki Azji Centralnej (**Kazachstan, Uzbekistan, Mongolia**) vs Kaukaz (**Gruzja, Armenia, Azerbejdżan**)

*Miejsce: Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska
„Sala Spacerniak”, ul. Warszawska 24, 31-155 Kraków
Data: 12.03.2019 r. godz. 9:20 - 15:30*

| | |
|----------------------|--|
| 9:20 | Rejestracja uczestników |
| 9:30 - 11:00 | <ol style="list-style-type: none"> 1. Prezentacja ośrodka Enterprise Europe Network 2. Azja Centralna czy Kaukaz – które rynki są optymalne dla mojej firmy? 3. Geografia, religia, historia i ich wpływ na rynki Azji Centralnej oraz kraje kaukaskie. 4. Wpływ czynników politycznych na stabilność Twojego biznesu na Kaukazie oraz w Azji Centralnej. 5. Jak najszybciej dostać się na rynki Azji Centralnej, a jak na Kaukaz? 6. Czynniki ekonomiczne i technologiczne oraz ich wpływ na biznes w Kazachstanie, Uzbekistanie i Mongolii. 7. Euroazjatycka Unia Celna jako szansa na dostęp do prawie 200 milionowego rynku zbytu. 8. Systemy oligarchiczne i ich wpływ na niektóre sektory w krajach kaukaskich i azjatyckich |
| 11:00 - 11:15 | Przerwa kawowa |
| 11:15 - 13:00 | <ol style="list-style-type: none"> 9. Jak przygotować się do spotkania w Kazachstanie, Mongolii, a jak w Azerbejdżanie? 10. Jakie formalności występują na rynkach kaukaskich a jakie w krajach Azji Centralnej? |

| | | |
|---|---|------------------------------|
|  | Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska | Obowiązuje od: 24-10-2006 |
| | P06-F01 | |
| | Formularz: Agenda szkolenia | Strona 2 z 3 |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>11. Jak zdobyć zaufanie partnera w Armenii, Azerbejdżanie, Gruzji?</p> <p>12. Kto podejmuje decyzje biznesowe w Gruzji, a kto w Mongolii?</p> <p>13. Prowadzenie działań promocyjnych na rynkach kaukaskich i Azji Centralnej (social media, konferencje, szkolenia, ekspozycja, prezenterzy)</p> <p>14. Jak wykorzystać targi w zdobywaniu rynków Azji Centralnej oraz rynków kaukaskich?</p> <p>15. Sklepy wielkopowierzchniowe, sieci, bazary, salony – czyli jak wykorzystać kanały dystrybucji w Azji Centralnej a jakie na Kaukazie?</p> <p>16. Wyłącznieść czy systemy konkurencyjne?</p> <p>17. Postrzeganie produktów z Polski w poszczególnych krajach Azji Centralnej i Kaukazu.</p> <p>18. „<i>Made in Poland</i>” czy „<i>Made in EU</i>”?</p> |
| 13:00 - 13:30 | Lunch |
| 13:30 - 15:30 | <p>19. Zawieranie kontraktów eksportowych w Gruzji, Kazachstanie, Mongolii.</p> <p>20. W jaki sposób sprawdzić mojego partnera handlowego?</p> <p>21. Korupcja- w jakich krajach to wciąż problem?</p> <p>22. Zabezpieczenie transakcji w krajach Azji Centralnej oraz Kaukazu.</p> <p>23. Systemy celne w Azji Centralnej oraz krajach kaukaskich.</p> <p>25. Wsparcie instytucjonalne polskiego biznesu w tych krajach</p> <p>26. Struktura polskiego eksportu na rynkach Azji Centralnej i Kaukazu oraz przykłady polskich „<i>success story</i>” w zdobywaniu tych rynków.</p> <p>27. Perspektywiczne branże w Armenii, Gruzji i Azerbejdżanie oraz Kazachstanie, Mongolii i Uzbekistanie jako szanse dla Twojego biznesu.</p> <p>28. Sesja pytań i odpowiedzi</p> |

| | | |
|---|---|------------------------------|
|  | Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska | Obowiązuje od: 24-10-2006 |
| | P06-F01 | |
| | Formularz: Agenda szkolenia | Strona 3 z 3 |

Trener:

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.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki