**Program szkolenia**

1. **Eksport jako ochrona Twojej firmy w trudnych czasach i możliwość rozwoju w najbliższej przyszłości**
	1. Jakie możliwości ma moja firma oraz co musze szybko nadrobić?
	2. Jakie korzyści mogę zdobyć na rynkach eksportowych w krótkim i długim okresie?
2. **Autodiagnoza eksportowa Twojej firmy** – z czego korzystać i co musze szybko nadrobić by nie wypaść z rynków zagranicznych
3. **Na jakich rynkach eksportowych możesz odnieść sukces, a jakie omijać?**
	1. Jak szybko przeanalizować i zrozumieć rynki zagraniczne;
	2. Gdzie szukać informacji o rynkach zagranicznych, konkurentach i klientach;
4. **Jak dostosować model biznesowy firmy do nowych warunków rynkowych** (pozyskanie nowych segmentów wartości, modyfikacja propozycji wartości, alternatywne modele zarabianie, strategie kosztowe oraz partnerstwo jako szansa na optymalizację oraz wejście w nowe zyskowne branże)
5. **Modyfikacja strategii eksportu do warunków kryzysowych**
	1. **Strategia produktu** - zbuduj wartości by klienci „zabijali się o Twój produkt”
	2. **Strategia cenowa** - jak sprzedawać drożej na rynkach zagranicznych nawet w kryzysie?
	3. **Strategia dystrybucji** - jak pozyskiwać najlepszych partnerów zagranicznych (dystrybutorów, agentów, kupców w sieciach, decydentów w korporacjach)
	4. **Strategie komunikacji i promocji** na rynkach zagranicznych
6. **Praktyczne porady najlepszych eksporterów na trudne czasy**
7. Sesja pytań i odpowiedzi

**Trener Grzegorz Bratek** - Dyrektor Zarządzający firmy konsultingowej Eurospektrum, twórca zespołu Export-Experts oraz platformy https://szkolenia-eksportowe.pl ; 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)

Szkolenie jest **wsparciem dla eksporterów,**

w odpowiedzi na  ich obecne **problemy związane z działalnością zagraniczną.**