

**ПРОГРАММА ЭКСПОРТНОГО АКСЕЛЕРАТОРА «ЭКСПОРТЦЕНТР48»**

|  |
| --- |
| **Модуль 1. Вводный курс/инструктаж по выходу на экспорт** |
| **12 сентября** | 10:00-13:00 | Мировая конъюнкта. Международный рынок |
| 14:00-18:00 | * Введение в экспорт как в проект
* Выбор рынка и поиск покупателя
* Переговоры
 |
| **13 сентября** | 10:00-13:00 | * Производство
* Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставке (логистика)
* Оплата (валютные платежи)
* Риски в экспортной деятельности
 |
| 14:00-16:00 | Лучшие кейсы российскихкомпаний-экспортеров |
| **Модуль 2. «Подготовка к выходу на экспорт. Конкурентоспособный продукт»** |
| **23 сентября** | 10:00-13:0014:00 - 18:00 | Вывод продукта на экспорт. Европейский аспект* Анализ готовности (цена, выбор региона, адаптация продукта)
* Подготовка к экспорту (экспорт в ЕС, сертификация, безопасность, качество, упаковка)
 |
| **24 сентября** | 10:00-13:0014:00 - 18:00 | Вывод продукта на экспорт. Европейский аспект* Международные продажи (онлайн-ритейлеры, магазины-склады, СТМ)
* Развитие продаж и обновление продукции
 |
| **25 сентября** | 10:00-12:00 | Разбор кейсов компаний (выбор каналов продаж, выбор рынка, стратегии продвижения) |
| 13:00 - 18:00 | Международная онлайн-торговля |
| **26 сентября** | 10:00-13:0014:00 - 18:00 | Деловые международные переговоры* Что нужно знать о партнере? Подготовка
* Переговоры с незаинтересованной стороной
* Протокольная практика. Стили, фазы. Нейтрализация уловок
* Итоговая деловая игра
 |
| **Модуль 3. «Экспортная специфика»** |
| **8 октября** | 10:00-13:0014:00 - 16:00 | Продукты группы РЭЦ * Нефинансовые продукты: аналитические материалы, бизнес-миссии, выставки, специальные продукты;
* Финансовые инструменты: гарантии, страховые продукты, кредиты
 |
| 16:00-18:00 | Продукты Сбербанк для экспортеров |
| **9 октября** | 10:00-13:00 | Налогообложение и валютный контроль внешнеторговых операций в Российской Федерации. |
| 14:00-18:00 | Инструменты продвижения на международные рынки * Международный нетворкинг
* Выставки
* Поиск партнеров и покупателей
 |
| **10 октября** | 10:00-13:00 | Логистика международных перевозок * Транспортная характеристика грузов
* Перевозки автотранспортом, морские перевозки, перевозки железнодорожным транспортом
* ИНКОТЕРМС
* Страхование грузов
 |
| 14:00-18:00 | Экспортный контракт * Защита коммерческих интересов
* Минимизация таможенных рисков
* Арбитраж
 |
| **11 октября** | 10:00-13:0014:00 - 18:00 | Восточный вектор развития ВЭД. Практика ведения бизнеса со странами Юго-Восточной Азии * Общие подходы к ведению бизнеса в ЮВА
* Практика работы с китайскими компаниями
* Переговоры
* Таможенное оформление
 |
| **Модуль 4. «Международные продажи и экспорт»** |
| **24 октября** | 10:00-12:00 | Система международных продаж. Алгоритм запуска международных продаж. Разбор кейсов |
| 13:00-14:00 | Тренинг по международным продажам |
| 14:00-18:00 | Аспекты управления компанией. Управленческие инновации |
| **25 октября** | 10:00-13:0014:00 - 18:00 | Креативное лидерство* Как сформировать команду, способную на инновации
* Портрет лидера
* Как внести инновации
* Управление коллективным творчеством
 |
|

