PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„KAZACHSTAN. Brama wejścia na Jedwabny Szlak.**

**Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami**

**na rynkach Azji Centralnej.”**

Termin: 02.10.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Kosynierów Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski

1. **Przybliżenie Kazachstanu oraz pozostałych krajów Azji Centralnej potencjalnym eksporterom**
	* Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w Azji Centralnej. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
	* Czy Kazachstan jest taki sam jak Turkmenistan, Uzbekistan, Tadżykistan, Turkmenistan? Inne istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu w tych krajach.
2. **Wojna w Rosji i Nowy Jedwabny Szlak szansą czy zagrożeniem dla polskich przedsiębiorstw w handlu z Azją Centralną?** Czy i co się zmieniło w Kazachstanie i na rynkach ościennych od czasu wybuchu wojny w Rosji oraz rozwój chińskiej inicjatywy Nowy Jedwabny Szlak – nowe możliwości dla polskich przedsiębiorstw.
3. **Podstawowe zagadnienia dotyczące eksportu**
4. Wymogi formalno-prawne, podatkowe, przepisy celne, znaki towarowe oraz ich ochrona
5. Wprowadzanie produktu na rynek
6. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej z uwzględnieniem specyfiki rynku
7. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
* Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych z Państwami Azji Środkowej
* Bezpieczeństwo umów – na co zwracać uwagę?
* Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
1. **Promocja na rynkach Azji Centralnej.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje w handlu zagranicznym
2. **Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**
	* Przybliżenie różnic kulturowych w krajów Azji Centralnej
	* Kazachstan – kraj o kulturze wysokiego kontekstu - etykieta podczas spotkań z azjatyckimi kontrahentami
	* *Dos & Don’ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły
3. **Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku** i **kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na kazachski rynek?**
4. **Studium przypadku** - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyiś dokonań

**Harmonogram spotkania:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 09:30 | - | 10:00 | Rejestracja uczestników |
| 10.00 | - | 11:45 | I blok tematyczny |
| 11:50 | - | 12:10 | Przerwa  |
| 12:10 | - | 14:00 | II blok tematyczny |
| 14:00 | - | 14.30 | Sesja pytań, dyskusja. *Konsultacje indywidualne* |

Osoba prowadząca:

**Piotr Guzowski** – Prezes Polsko – Kazachstańskiej Izby Handlowo – Przemysłowej. Wykładowca SGH z zakresu zagadnień dotyczących gospodarek rynków wschodnich. Specjalista z zakresu eksportu oraz importu na rynki zagraniczne – w szczególności na rynek Kazachstanu. Prelegent podczas wielu spotkań informacyjnych organizowanych na terenie całej Polski. Praktyk posiadający duże doświadczenie w internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Spotkanie realizowane przez:

**Eurofinance Training Sp. z o. o.**

ul. Nowy Świat 49/213 · 00-042 Warszawa

tel.: +48 22 830 13 40 **·** tel.: + 48 609 124 124

http://[www.efszkolenia.pl](http://www.efszkolenia.pl) **·** szkolenia@efszkolenia.pl