PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„NORWEGIA I FINLANDIA, czyli jak odnieść sukces eksportowy w krajach zorzy polarnej. Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami na północy Europy.”**

Termin: 10.09.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Kosynierów Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski

1. **Przybliżenie Finlandii i Norwegii potencjalnym eksporterom**
   * Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w krajach nordyckich. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
   * Różnice pomiędzy rynkami państw nordyckich - istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu szczególnie w Norwegii i Finlandii
2. **Czas zimnowojenny w Północnej Europie.** Czy i co się zmieniło w Finlandii i Norwegii od czasu wybuchu wojny Rosji i Ukrainą i jak może to wpłynąć na międzynarodowy biznes?
3. **Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do krajów nordyckich**
   1. Wprowadzanie produktu na rynek
   2. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej z uwzględnieniem specyfiki rynku oraz różnic pomiędzy krajami nordyckimi
   3. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych

* Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych w Europie Północnej.
* Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
  1. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
  + E-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w Finlandii i Norwegii oraz różnice w stosunku do rynku polskiego
  + Pierwsze kroki na rynkach Norwegii i Finlandii – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć? Podwykonawstwo i *private label*
  1. Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na północne rynki?

1. **Promocja na rynku Norwegii i Finlandii.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje w handlu zagranicznym
2. **CSR *(Corporate Social Responsibility)* i ESG *(Environmental, Social, Governance)*** - Środowisko, Społeczna Odpowiedzialność oraz Ład Korporacyjny przedsiębiorstwa jako istotny element współpracy z nordyckimi przedsiębiorstwami.
3. **Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**
   * Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Nordykami.
   * Czy Finlandia jest tak różna od Norwegii i czy istnieją różnice w obrębie krajów nordyckich?

Fińskie *sisu* czy norweskie *koselig -* czyli praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań z fińskimi i norweskimi kontrahentami

* + *Dos & Don’ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły

1. **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:

Jagienka Komorowska-Hallden - Ekspert, Eurofinance Training Sp. z o.o. Specjalista w zakresie marketingu, public relations i business development. Pracowała przy wielu projektach z dziedziny marketingu planując, implementując, budżetując oraz rozliczając budżety i strategie marketingowe na rynkach nordyckich.

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](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)