PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„HISZPANIA. Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami na Półwyspie Iberyjskim.”**

Termin: 22.10.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Mieszka I 13, Żary

1. **Przybliżenie Hiszpanii potencjalnym eksporterom**
	* Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym na Półwyspie Iberyjskim.

Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne

1. **Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do Hiszpanii i Portugalii**
	1. Skuteczna strategia eksportowa na rynkach iberyjskich
	2. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
* Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych w Hiszpanii
* Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
	1. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
	+ E-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w krajach Półwyspu Iberyjskiego
	+ Pierwsze kroki na rynkach Hiszpanii – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć?
1. **Promocja na rynku hiszańskim.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje
2. **Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**
	* Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Hiszpanami.
	* Jak różnorodni są mieszkańcy Półwyspu Iberyjskiego?

Hiszpańska *fiesta* czy portugalskie *fado -* czyli praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań z lokalnymi kontrahentami

* + *Dos & Don’ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły
1. **Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku** i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na rynki Półwyspu Iberyjskiego?
2. **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:**

**Dr Maksym Ferenc** – prawnik, specjalizuje się w dziedzinie międzynarodowego prawa gospodarczego, jak również prawa korporacyjnego.  Doradzał polskim i zagranicznym podmiotom gospodarczym m. in. w zakresie negocjacji oraz aspektów korporacyjnych transgranicznego przejęcia zagranicznych oraz polskich spółek. Wspierał także realizacje inwestycji w dziedzinie prawa gospodarczego, ubezpieczeniowego oraz własności intelektualnej. Nadzorował i koordynował działania międzynarodowych zespołów prawników. Dr Maksym Ferenc jest absolwentem Wydziału Prawa Uniwersytetu im. Iwana Franki we Lwowie, studiował na Wydziale Prawa i Ekonomii Wolnego Uniwersytetu w Monachium.

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