PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„WIELKA BRYTANIA, czyli największy Europejski kraj poza Unią.**

**Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami**

**w Królestwie Brytyjskim.”**

Termin: 10.10.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Reja 6, Zielona Góra

1. **Przybliżenie Wielkiej Brytanii potencjalnym eksporterom**
	* Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym Wielkiej Brytanii. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
2. **Post-brexit era. Zmiany związane z handlem z Brytyjczykami i czy mogą one być szansą dla konkurencyjnych rodzimych przedsiębiorców?**
3. **Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do** **Wielkiej Brytanii.** Podstawowe zagadnienia dotyczące eksportu towarów i usług do Zjednoczonego Królestwa.
	* Wymogi formalno-prawne, przepisy podatkowe
	* Bariery celne i handlowe w eksporcie produktów z Unii Europejskiej
	* Certyfikacja produktu /znaki towarowe oraz ich ochrona
	1. Skuteczna strategia wejścia na rynek
	2. Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
	3. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
	* E-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w Wielkiej Brytanii oraz różnice w stosunku do rynku polskiego
	* Pierwsze kroki na rynku brytyjskim – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć? Podwykonawstwo i *private label*
4. **Promocja na rynku brytyjskim.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje w handlu zagranicznym
5. **Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**
	* Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Brytyjczykami.
	* Brytyjski *meltin’ pot.* Jak różni są od siebie sami Brytyjczycy *–* wpływ na kulturę biznesu.
	* *Dos & Don’ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły
6. **Studium przypadku** - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyiś dokonań
7. Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na północne rynki?

**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 Sergiusz Kuczyński** - Wykładowca Wydziału Ekonomicznego UMCS w Lublinie. Ekspert ds. handlu zagranicznego i logistyki międzynarodowej. Współpracownik PARP, ekspert Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości ds. Internacjonalizacji MŚP (PO PW Dz. 1.2. Internacjonalizacja MŚP).  Praktyk z wieloletnim doświadczeniem. Pracował [m.in](http://m.in). w dziale eksportu Firmy Cukierniczej "Solidarność", Intrall Polska, dziale logistyki firmy Cormay, Makrochem. Pełnił funkcję Prezesa Zarządu Europejskiej Grupy Wermikulitowej Sp. z o.o. Aktualnie zaangażowany w realizację projektów szkoleniowo-doradczych dotyczących handlu zagranicznego i logistyki. Posiada certyfikat Europejskiego Zrzeszenia Logistyków (ELA) na poziomie European Senior Logistician (ESLog). Członek Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki i Zakupów (PSML). Posiada duże doświadczenie w realizacji projektów szkoleniowych i doradczych w zakresie wprowadzania polskich firm na rynek Wielkiej Brytanii.

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