PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„JAPONIA. Jak można sprzedawać w Kraju Kwitnącej Wiśni.**

**Szansy i bariery zaistnienia na japońskim rynku – Expo 2025 w Osace**

**jako sprzężenie zwrotne dla polskiego biznesu.”**

Termin: 05.12.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Reja 6, Zielona Góra

1. **Charakterystyka Kraju Kwitnącej Wiśni**
	* Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w Japonii. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
	* Inne istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu w Japonii
2. **Promocja Polski na EXPO2025 w Osace** – naturalna szansa na zwiększenie zainteresowania Polską i polskimi produktami w Japonii. Jak z niej skorzystać?
3. **Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do Japonii**
4. Podstawowe informacje dotyczące eksportu towarów i usług do Japonii
	* Wymogi formalno-prawne i ograniczenia związane z wejściem na rynek w Japonii
	* Przepisy celne – stan obecny i zmiany w najbliższych latach
5. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej z uwzględnieniem specyfiki japońskiego rynku
6. Jak wprowadzać produkty na japoński rynek?
7. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
	* Negocjacje umów w transakcjach eksportowych
	* Współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami
8. Charakterystyka (szanse i wyzwania) e-commerce na japońskim rynku
	* Dlaczego akurat e-commerce?
	* Charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w Japonii
	* Wprowadzenie produktu na japoński rynek– jakie warunki prawne są konieczne, aby rozpocząć sprzedaż?
	* Największe platformy sprzedażowe – którą wybrać? Porównanie
9. **Promocja na rynkach azjatyckich.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje w handlu zagranicznym
10. **Największy orzech do zgryzienia dla polskiego przedsiębiorcy w Japonii** - różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu?
	* Przybliżenie różnic kulturowych w danym kraju – czy prowadzenie biznesu w Kraju Kwitnącej Wiśni jest łatwe?
	* Codzienne, praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań biznesowych z japońskimi kontrahentami
	* *Dos & Don’ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się tak naprawdę zaczęły
11. **Gdzie szukać informacji o rynku japońskim** i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy/ przedsiębiorstwa na ten rynek?

**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-Helldén -** przez sześć lat pracowała w ministerialnej instytucji w Chinach zajmując się nad rozwojem biznesu i współpracy międzynarodowej w obszarze edukacji wyższej. Współpracowała z najlepszymi uniwersytetami z całego świata zarówno z krajów Azji Wschodniej, Środkowowschodniej, jak i uczelniami europejskimi oraz anglosaskimi. Wprowadzała do organizacji wiele rozwiązań pozwalających skuteczniej umiędzynaradawiać instytucje edukacji wyższej oraz dbała o poziom satysfakcji partnerów biznesowych. Wcześniej związana była komunikacją marketingową i public relations. Fascynuje się różnicami kulturowymi i promuje wartość dodaną, jaką dają organizacjom mieszane pod względem pochodzenia zespoły.

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