PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„BRAZYLIA i ARGENTYNA, czyli droga wejścia na eksportowe rynki Ameryki Łacińskiej. Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami w krajach latynoamerykańskich.”**

Termin: 19.09.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Reja 6, Zielona Góra

1. **Przybliżenie Brazylii i Argentyny potencjalnym eksporterom**
	* Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w krajach latynoamerykańskich. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
	* Różnice pomiędzy rynkami państw Ameryki Południowej i Środkowej- istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu szczególnie w Brazylii i Argentynie
2. **Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do krajów latynoamerykańskich**
	1. Wprowadzanie produktu na rynek
	2. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej z uwzględnieniem specyfiki rynku oraz różnic pomiędzy krajami kontynentu południowoamerykańskiego
	3. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
* Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych
* Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
	1. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
	+ Dynamiczny rozwój e-commerce w Brazylii i Argentynie – szansa dla polskich eksporterów?
	+ Pierwsze kroki na rynkach latynoamerykańskich– w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć?
1. **Promocja na rynkach Brazylii i Argentyny.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów, 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 Latynoamerykanami
	* Wiele kultur, dwa języki, jeden kontynent - różnice w obrębie krajów Ameryki Łacińskiej i z czego one wynikają?
	* *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 południowoamerykańskie rynki?
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:**

**Prof. Katarzyna Dembicz** - zatrudniona w Uniwersytecie Warszawskim od 1992 roku, obecnie na stanowisku profesora uczelni w Instytucie Studiów Iberyjskich i Iberoamerykańskich. Doktorat uzyskała na Uniwersytecie Warszawskim w 2005 roku w zakresie geografii społeczno-ekonomicznej; habilitację na Uniwersytecie Jagiellońskim w 2018 roku w zakresie nauk o polityce. Jej zainteresowania regionalne Ameryką Łacińską odcisnęły się na jej dorobku naukowym, charakteryzującym się interdyscyplinarnością. Posiada dorobek w zakresie pracy badawczej, dydaktycznej, organizacyjnej, wydawniczej, współpracy naukowej i popularyzatorskiej. Uczestniczyła w 11 grantach naukowych, w tym samodzielnie kierowała dwoma projektami finansowanymi przez NCN (Narodowe Centrum Nauki). Prowadzi szeroką współpracę międzynarodową z ośrodkami w Europie i Ameryce Łacińskiej.

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