PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„BAŁKANY I BUŁGARIA – SKUTECZNA STRATEGIA EKSPORTOWA”**

Termin: 19.11.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: Międzyrzecz

1. **Przybliżenie krajów bałkańskich potencjalnym eksporterom**
   * Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym Bałkanów. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
   * Różnice w działalności eksportowej pomiędzy Chorwacją, Serbią, Słowenią, Bośnią i Hercegowiną, Czarnogórą, Kosowem, Macedonią i Albanią oraz Bułgarią
2. **Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu na Bałkany i do Bułgarii**
   1. Strategia i promocja na rynkach bałkańskich
   2. 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
  + E-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet
  + Pierwsze kroki na rynkach bałkańskich – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć?

1. **Promocja na rynkach bałkańskich.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje
2. **Różnice kulturowe i co z tego wynika dla biznesu**
   * Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Bałkanami
   * Bałkański kocioł – historyczne i kulturowe uwarunkowania różnić pomiędzy bałkańskimi nacjami.
   * Południowosłowiański temperament w biznesie *-* 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
3. **Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku** i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na rynek bałkański?
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:**

**Zbigniew Popowski** - International MBA. Specjalista z zakresu zabezpieczania i finansowania handlu międzynarodowego z 20-letnią praktyką w bankowości i finansach. Współorganizator i partner zagranicznych misji gospodarczych. Zajmuje się doradztwem w zakresie handlu zagranicznego, zarządzania ryzykiem walutowym oraz ryzykiem inwestycji. Zrealizował szereg projektów związanych z wprowadzaniem polskich firm m.in. na rynki bałkańskie.

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)