



## **Szkolenia eksportowe:**

**„Zapobieganie ryzykom w eksporcie wraz ze strategią zabezpieczania i finansowania transakcji międzynarodowych”**

**wraz z indywidualnymi konsultacjami eksportowymi**

### **Korzyści ze szkolenia – uczestnicy dowiedzą się:**

- jak rozpoznać ryzyka wchodząc na nowy rynek zagraniczny
- jak sprawdzić kontrahenta przed podjęciem współpracy
- jak zabezpieczyć się przed wahaniami kursu walutowego
- jak zawrzeć korzystny kontrakt zagraniczny
- jak stosować reguły INCOTERMS
- jak dobrać metody płatności oraz wybrać optymalną formę zabezpieczenia transakcji?

### **Propozycja programu:**

#### **dzień 1: 21.04.2020 - szkolenie eksportowe**

1. Ryzyko w transakcjach zagranicznych, czyli przed czym warto się zabezpieczyć w transakcjach międzynarodowych
2. Na jakie ryzyko narażony jest eksporter?
3. Od ryzyka towaru do ryzyka kontrahenta

4. Ryzyko kursowe i sposoby jego ograniczenia
5. Sposoby sprawdzenia partnera handlowego przed podjęciem współpracy oraz niwelacja ryzyka w czasie współpracy zagranicznej
6. Umowa handlowa jako sposób na zabezpieczenie transakcji
  - Sposoby zawierania umów
  - Pułapki w negocjacjach
  - O czym nie możesz zapomnieć w kontrakcie eksportowym
  - Sąd właściwy a prawo właściwe w kontraktach
  - Praktyczne stosowanie sądu arbitrażowego
  - Kontrakt na wschodzie vs na zachodzie
7. Odpowiednie wykorzystanie reguł INCOTERMS jako sposób ograniczenia ryzyka eksportowego
8. Kredyt kupiecki czy przedpłata? – formy płatności w handlu międzynarodowym
  - Praktyki na różnych rynkach zagranicznych
  - Kredyt kupiecki, a ryzyko eksportowe
  - Korzyści dla eksportera płynące z zastosowania kredytu kupieckiego
9. Odroczenie płatności na przykładzie Niemiec, Szwecji, UK, Włoch, Rosji, oraz innych krajów
10. Terminowość płatności na przykładzie Niemiec, Szwecji, UK, Włoch, Rosji, oraz innych krajów
11. Zabezpieczenia w handlu zagranicznym
12. Gwarancje bankowe
13. Inkaso dokumentowe i jego korzyści dla eksportera
14. Akredytywa dokumentowa – różne rodzaje i możliwości zastosowania
15. Ubezpieczenia eksportowe czyli jak zapewnić sobie odzyskanie należności eksportowych
  - Kto ubezpieczy Twój eksport?
  - Jak wybrać odpowiednią polisę eksportową?
  - Wybór narzędzi do zabezpieczenia Twoich transakcji
16. Ryzyko płynące z różnic kulturowych i jego wpływ na sposób zawierania transakcji
17. Analiza optymalnych sposobów płatności z punktu widzenia eksportera
18. Praktyczne porady eksporterów

### **Forma szkolenia:**

- **krótkie wykłady z prezentacją multimedialną** przekazujące praktyczną wiedzę w obszarze zagadnień omawianych na szkoleniu;
- **dyskusje moderowane** mające na celu wymianę doświadczeń oraz rozwiązywanie problemów zgłaszanych przez Uczestników;
- **case study** z praktycznymi rozwiązaniami z różnych rynków

## **Uczestnicy szkolenia:**

Przedsiębiorcy zainteresowani rozwijaniem firmy ze szczególnym uwzględnieniem ekspansji zagranicznej (Właściciele firm MŚP, Dyrektorzy / Kierownicy Działu Eksportu, Menadżerowie / Specjaliści ds. Sprzedaży Eksportowej)

## **Doświadczona kadra trenerska**

Kadra trenerska **Export-Experts**, to **praktycy biznesu** oraz eksperci z zakresu ekonomii, marketingu, wielokulturowości oraz prawa handlowego. Poza świetnym **warsztatem trenerskim**, posiadają **bogate doświadczenie biznesowe** w przedmiocie szkoleń eksportowych, co pozwala na efektywne podnoszenie kompetencji i praktycznych umiejętności przez Uczestników. Współpracujemy z wieloma ekspertami i praktykami w tematyce Sprzedaży Międzynarodowej. Na czele kadry trenerskiej w zakresie eksportu stoi Grzegorz Bratek

**Grzegorz Bratek** Dyrektor Zarządzający firmy konsultingowej Eurospektrum, twórca zespołu Export-Experts, wieloletni menedżer sprzedaży eksportowej w czołowych firmach polskich (m.in: AMICA S.A., FagorMastercook S.A., Global Cosmed, Kosmet-Rokita) i zagranicznych (Fagor Electrodomesticos, **Hiszpania**, FagorBrandt, **Francja**).



Posiada 17 letnie doświadczenie we wprowadzaniu marek polskich i międzynarodowych na rynki zagraniczne oraz bogate doświadczenie w konsultingu międzynarodowym, prowadzeniu szkoleń eksportowych oraz handlowych w Polsce i na rynkach zagranicznych.

Prowadził negocjacje na wielu rynkach zarówno dla światowych graczy jak i średnich firm lokalnych. Odpowiedzialny za tworzenie, negocjowanie i egzekwowanie wielu kontraktów międzynarodowych. Od wielu lat zajmuje się także usprawnianiem działań eksportowych, budowaniem strategii rozwoju eksportu, tworzeniem modeli biznesowych współpracy zagranicznej, rozwijaniem nowych kanałów sprzedaży za granicą. Prowadzi szkolenia eksportowe zarówno na rynku polskim jaki i za granicą od ponad 9 lat.