



Акселерационная программа

«Экспортный форсаж»

КУЗБАСС 2024

О проекте

Ключевая ценность «Экспортного форсажа»

Реализация экспортного потенциала предприятий - от выбора рынка до расчета оптимального логистического маршрута, минимизации рисков, снижению издержек.

Для каждой компании будет разработано до 3 планов выхода на иностранные рынки.

Цель проекта

Заключение новых внешнеторговых контрактов в течение 1 года после прохождения обучения

Тренеры и консультанты проекта

Российские эксперты по внешнеэкономической деятельности, имеющие опыт ведения / сопровождения ВЭД

Участие бесплатное

Подход к сопровождению

Обучение

носит исключительно прикладной характер, семинары и лекции проходят в форме мастер-классов, где соблюдаются пропорции по времени донесения методик и практики 50:50.

Кейсы

для практических занятий формируются непосредственно на основе проектов участников. В конце каждого модуля у компании-участника должна быть готова часть своего проекта в рабочей версии.

Занятия

проходят в команде проекта (2-3 чел. от компании). В процессе подготовки экспортного проекта за каждым участником будет закреплен наставник

Результаты проекта для участника

Разработан

план выхода на рынок целевой страны

Определены

каналы продвижения продукции на выбранных рынках

Определен

план адаптации продукции

Подготовлена

«Экспортная команда» компании к проведению переговоров

Получены

инструменты для проведения поиска и подбора потенциальных иностранных покупателей и организации переговорного процесса с партнерами в целевой стране

Заключен

экспортный контракт

Что.
Где.
Когда.



МАРШРУТ

акселерационной программы
«ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»

Информационное мероприятие онлайн

30 июля 2024

Вводный модуль

6–7 августа 2024 10:00-18:00

1 Модуль

26–27 августа 2024 10:00-18:00

2 Модуль

17–18 сентября 2024 10:00-18:00

3 Модуль

1–2 октября 2024 10:00-18:00

4 Модуль

15–16 октября 2024 10:00-18:00

5 Модуль

5–6 ноября 2024 10:00-18:00

Защита проектов

15 ноября 2024



Место проведения

г. Кемерово, ул. 9-е января, 12,
«Центр поддержки
предпринимательства»

Состав федеральных тренеров/наставников РЭЦ в рамках программы «Экспортный форсаж» для Кемеровской области



Вводный модуль

Глухов
Пётр Сергеевич
тренер



1 модуль

Герчикова
Елена Зиновьевна
тренер



2 модуль

Маер
Алла Гершевна
тренер



3 модуль

Герчикова
Елена Зиновьевна
тренер



4 модуль

Кочемасова
Анна Вячеславовна
тренер



5 модуль

Греченюк
Антон Владимирович
тренер

Вводный модуль (2 дня)

ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Жизненный цикл экспортного проекта
- Основы проектной деятельности
- Формирование устава экспортного проекта

3 модуль (2 дня)

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Финансовые условия сделки как фактор конкурентоспособности экспортера
- Конкурентоспособность предложения экспортера
- Финансовые риски, связанные с экспортным контрактом
- Финансовые инструменты для экспортера
- Выбор финансового инструмента и его влияние на стоимость экспортной сделки

1 модуль (2 дня)

ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Выбор зарубежного рынка: алгоритм и инструменты
- Поиск покупателя
- Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя
- Охрана интеллектуальной собственности

4 модуль (2 дня)

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Инкотермс: структура и распределение издержек
- Таможенное оформление. Влияние на стоимость экспортной сделки
- Международная транспортная логистика. Влияние на стоимость экспортной сделки
- Экспортный контроль
- Основные риски нарушения требований валютного законодательства при реализации экспортного проекта
- Валютный НДС
- Внешнеторговый контракт

2 модуль (2 дня)

ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Маркетинг-микс: конкурентоспособность товара и конкурентный анализ
- 1Р экспортный товар
- 2Р особенности экспортного ценообразования
- 3Р каналы распределения при выходе на внешние рынки
- 4Р особенности экспортного продвижения

5 модуль (2 дня)

ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Подготовка и проведение международных переговоров
- Эффективная презентация
- Деловые коммуникации в экспортной сделке
- Техника ведения переговоров
- Подготовка к выставкам и ярмаркам
- 4Р особенности экспортного продвижения

Содержание
программы обучения

Условия участия в программе

- ✓ **ПОДАЧА** заявок и **ПРОХОЖДЕНИЕ** отбора

Подать заявку можно по ссылке <https://forms.yandex.ru/u/667e49c790fa7b46194ee77b/>

- ✓ **ПРОХОЖДЕНИЕ** полного курса программы,
РАЗРАБОТКА и ЗАЩИТА экспортного проекта

Контакты

Куратор проекта

ГАБИТОВА ДИАНА

+7 (906) 831-23-14

Участие. Контакты