



JP Consulting

ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warszawa,

NIP: 113 - 060 - 57 - 65, REGON: 012490940

Biuro Handlowe: ul. Zielonej Łąki 16, 05 - 092 Łomianki,

tel: 600 802 858, mail: jpc consulting@jp consulting.pl www.jp consulting.pl www.jp production.pl www.jp trade.pl

1. Strategia eksportowa

1.1) Eksport jako możliwość rozwoju firmy

- Analiza gotowości przedsiębiorstwa do eksportu
- Wyznaczanie celów eksportowych na poszczególnych rynkach docelowych

1.2) Które rynki eksportowe wybrać? Metody wyboru rynków zagranicznych

- Jak skutecznie zbadać otoczenie biznesowe przedsiębiorstwa na rynkach docelowych
- Analiza konkurencyjności na rynkach zagranicznych

1.3) Skuteczna strategia eksportowa, Marketing MIX na rynkach zagranicznych

1.4) Adaptacja produktu do wymogów rynków zagranicznych

- Jaką strategię produktową wybrać?

1.5) Cena eksportowa, czyli jak dobrać cenę do rynku docelowego

- Jak dokonać inwentaryzacji cen produktów konkurencji?
- Ustalenie zakresu ostatecznych ustępstw cenowych

1.6) Strategia ceny na rynkach zagranicznych

- Jak dokonać inwentaryzacji cen produktów konkurencji?
- Ustalenie zakresu ostatecznych ustępstw cenowych

1.7) Strategia dystrybucji

- Współpraca na rynku zagranicznym – rodzaje strategii dystrybucji
- Budowa strategii dystrybucji na rynkach zagranicznych: Jak wybrać dystrybutora? Wyznaczanie zadań dla dystrybutora

1.8) Strategie promocji na rynkach zagranicznych

- Działania w kierunku zdobycia zagranicznego kontrahenta
- Strategia komunikacji na rynkach zagranicznych

1.9) Wybór formy działalności na rynku zagranicznym

- Praktyczne porady eksporterów
- Sesja pytań i odpowiedzi

2. Marketing międzynarodowy:

2.1) Marketing MIX na rynkach zagranicznych

- Standaryzacja vs adaptacja
- Co w praktyce oznacza standaryzacja i adaptacja?

Wszelkie prawa zastrzeżone: Żaden fragment publikacji; (zawartość taka jak: tekst, grafika, logotypy, ikony, obrazy, zdjęcia, pliki audio, wideo, pliki z danymi, prezentacje, programy oraz wszelkie inne dane) prezentowany na szkoleniach, dokumentach i stronach www.jp consulting.pl www.jp trade.pl i www.jp production.pl i innych adresach internetowych zależnych od JP Consulting nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób bez uprzedniego zezwolenia.

Wszelkie znaki towarowe, znaki graficzne, nazwy własne, logotypy i inne dane, są chronione prawem autorskim i należą do ich właścicieli.

All Rights Reserved: No part of this publications; (all content included on this site, such as text, graphics, logos, button icons, images, audio clips, digital downloads, data compilations, software and others) presented during trainings, in documents and web sites www.jp consulting.pl www.jp trade.pl and www.jp production.pl and other sites belonging to JP Consulting may be reproduced or distributed in any form or by any means without the prior permission. All trade marks, graphic, names, logos and data are protected by copy rights and belong to its owners.



JP Consulting

ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warszawa,

NIP: 113 - 060 - 57 - 65, REGON: 012490940

Biuro Handlowe: ul. Zielonej Łąki 16, 05 - 092 Łomianki,

tel: 600 802 858, mail: jpc consulting@jp consulting.pl www.jp consulting.pl www.jp production.pl www.jp trade.pl

- Kiedy bardziej opłaca nam się standaryzować a kiedy adaptować produkty eksportowe?
- Case study – przykład skutecznej adaptacji
- Postawy konsumentów wobec marek globalnych
- Postawy konsumentów wobec marek zagranicznych a charakter kultury danego kraju

2.2) Strategie komunikacji marketingowej na rynkach zagranicznych

- Jakie działania promocyjne wykorzystujesz?
- Jak pozyskać nowego klienta na rynkach zagranicznych?
- Czym różni się promocja w kraju od promocji zagranicą?
- Reklama międzynarodowa – podstawowe zasady
- Jakie mam możliwości?

2.3) Style reklamy na świecie na przykładzie rynku włoskiego, niemieckiego, brytyjskiego i nie tylko

- Efekt kraju pochodzenia
- Co to tak naprawdę dla mnie oznacza?
- Produkt polski vs produkt europejski
- Targi międzynarodowe – doskonała okazja do zaprezentowania Twojej firmy i jej produktów?
- Odpowiednie przygotowanie gwarantem sukcesu
- Jak wypaść dobrze na targach?

2.4) Reklama w XXI wieku

- Content marketing
- Visual Content marketing
- Strona www wizytówką Twojej firmy na rynkach zagranicznych
- E-mail marketing
- Marka czyli wizerunek
- Czym jest marka?
- Sensogram, czyli 5 wymiarów marki

3. Negocjacje międzynarodowe (ilość osób: 10):

1. Negocjacje, czyli codzienność w świecie biznesu
 - Negocjacje lokalne vs. negocjacje międzynarodowe
 - Specyfika negocjacji w eksporcie
2. Jak skutecznie negocjować na arenie międzynarodowej – specyfika negocjacji w handlu zagranicznym
 - Uwarunkowania negocjacyjne

Wszelkie prawa zastrzeżone: Żaden fragment publikacji; (zawartość taka jak: tekst, grafika, logotypy, ikony, obrazy, zdjęcia, pliki audio, wideo, pliki z danymi, prezentacje, programy oraz wszelkie inne dane) prezentowany na szkoleniach, dokumentach i stronach www.jp consulting.pl www.jp trade.pl i www.jp production.pl i innych adresach internetowych zależnych od JP Consulting nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób bez uprzedniego zezwolenia.

Wszelkie znaki towarowe, znaki graficzne, nazwy własne, logotypy i inne dane, są chronione prawem autorskim i należą do ich właścicieli.

All Rights Reserved: No part of this publications; (all content included on this site, such as text, graphics, logos, button icons, images, audio clips, digital downloads, data compilations, software and others) presented during trainings, in documents and web sites www.jp consulting.pl www.jp trade.pl and www.jp production.pl and other sites belonging to JP Consulting may be reproduced or distributed in any form or by any means without the prior permission. All trade marks, graphic, names, logos and data are protected by copy rights and belong to its owners.



JP Consulting

ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warszawa,

NIP: 113 - 060 - 57 - 65, REGON: 012490940

Biuro Handlowe: ul. Zielonej Łąki 16, 05 - 092 Łomianki,

tel: 600 802 858, mail: jpc consulting@jp consulting.pl www.jp consulting.pl www.jp production.pl www.jp trade.pl

- Bariery w negocjacjach z obcokrajowcami
- 3. Różnice międzykulturowe – punkt wyjścia dla negocjacji międzynarodowych
 - Niemiec vs Japończyk czyli krótko o traktowaniu relacji handlowych w różnych częściach globu
 - Czas to pieniądz vs. Manana, czyli kto często spóźnia się na spotkania biznesowe
 - Ceremonialność w negocjacjach? – czyli kto z kim dobije targu w Chinach, Japonii czy USA?
 - Ekspresyjność vs. Powściągliwość, czyli jak wygląda rozmowa Włocha z Norwegiem
- 4. Europa Zachodnia, Ameryka i Azja, czyli sposoby negocjacji w różnych kulturach
 - Dobre praktyki biznesu
 - Strategie argumentacji i ich efektywność w różnych częściach globu
- 5. Taktyki negocjacyjne, czyli jak skutecznie dobrać „środek” do okoliczności
- 6. Przestrzeń negocjacyjna w trakcie pertraktacji międzynarodowych
- 7. Różne oblicza negocjacji – przy uwzględnieniu specyfiki handlu zagranicznego
 - Okopywanie się, czyli negocjacje pozycyjne
 - Wspólne rozwiązywanie problemów zamiast nieustannej wojny? Przykład negocjacji problemowych
- 8. Dominacja? Dostosowanie się? Unikanie? A może kompromis? – odpowiedni styl negocjacji gwarantem sukcesu
- 9. BATNA, WATNA i Dolna Linia, czyli jak określić własne granice?
- 10. Czas trwania negocjacji – nieistotny szczegół, czy kluczowy element pertraktacji (nie tylko w handlu międzynarodowym)
- 11. Dobrze przygotowany zespół negocjacyjny gwarantem sukcesu!
 - W jaki sposób prowadzisz negocjacje? – czyli określenie indywidualnego profilu negocjacyjnego
 - Cechy dobrego negocjatora na rynkach zagranicznych
 - Zasady utrzymywania dobrego klimatu w negocjacjach
- 12. Podstawowe obszary potencjalnych błędów i sporów w kontraktach – skuteczne metody zapobiegania

4. Model Biznesowy Internacjonalizacji:

1) Eksport jako możliwości rozwoju Twojej firmy

- Analiza pozycji konkurencyjnej Twojej firmy oraz jej możliwości eksportowych
- Wyznaczanie celów eksportowych na poszczególnych rynkach docelowych

2) Business Model Canvas – model biznesowy, który pozwoli Ci zdobyć kontrahentów na rynkach zagranicznych

Wszelkie prawa zastrzeżone: Żaden fragment publikacji; (zawartość taka jak: tekst, grafika, logotypy, ikony, obrazy, zdjęcia, pliki audio, wideo, pliki z danymi, prezentacje, programy oraz wszelkie inne dane) prezentowany na szkoleniach, dokumentach i stronach www.jp consulting.pl www.jp trade.pl i www.jp production.pl i innych adresach internetowych zależnych od JP Consulting nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób bez uprzedniego zezwolenia.

Wszelkie znaki towarowe, znaki graficzne, nazwy własne, logotypy i inne dane, są chronione prawem autorskim i należą do ich właścicieli.

All Rights Reserved: No part of this publications; (all content included on this site, such as text, graphics, logos, button icons, images, audio clips, digital downloads, data compilations, software and others) presented during trainings, in documents and web sites www.jp consulting.pl www.jp trade.pl and www.jp production.pl and other sites belonging to JP Consulting may be reproduced or distributed in any form or by any means without the prior permission. All trade marks, graphic, names, logos and data are protected by copy rights and belong to its owners.



JP Consulting

ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warszawa,

NIP: 113 - 060 - 57 - 65, REGON: 012490940

Biuro Handlowe: ul. Zielonej Łąki 16, 05 - 092 Łomianki,

tel: 600 802 858, mail: jpc consulting@jp consulting.pl www.jp consulting.pl www.jp production.pl www.jp trade.pl

- 9 elementów skutecznego modelu biznesowego
- Przykłady „niecodziennych” modeli biznesowych, które odniosły sukces

3) Które rynki eksportowe wybrać? Metody wyboru rynków zagranicznych

- Jak skutecznie zbadać otoczenie biznesowe przedsiębiorstwa na rynkach docelowych
- Analiza konkurencji przedsiębiorstwa na rynkach eksportowych
- Analiza konkurencyjności produktu na wybranych rynkach eksportowych

4) Skuteczna strategia eksportowa na rynkach zagranicznych

- Adaptacja produktu do wymogów wskazanych rynków zagranicznych
 - Dostosowanie produktu do potrzeb rynku
 - Wyznaczanie budowa wartości dla klientów
 - Budowa oferty dla partnerów zagranicznych
 - Wybór strategii produktowej na różne rynki
- Cena eksportowa, czyli jak dobrać cenę do rynku docelowego
 - Wybór strategii cenowej na rynki zagraniczne
 - Inwentaryzacja cen produktów konkurencji
 - Metody wyznaczania korzyści cenowej dla nabywcy oraz dystrybutora na rynkach zagranicznych
 - Możliwość w zakresie polityki rabatowej
- Eksport pośredni vs. Eksport bezpośredni – jak wybrać najefektywniejsze rozwiązanie na danym rynku zagranicznym
- Praktyczne porady w zakresie strategii dystrybucji na wybranych rynkach
 - Jak wybrać dystrybutora?
 - Wyznaczanie zadań dla dystrybutora?
 - Sprawdzenie potencjału zagranicznego dystrybutora
- Zarządzanie kanałem dystrybucji na wybranych rynkach
- Strategie komunikacji i promocji na rynkach zagranicznych
 - Działania w kierunku zdobycia zagranicznego kontrahenta
 - Komunikacja z zagranicznym dystrybutorem, na przykładzie wybranych rynków

Materiały

W trakcie trwania kursu uczestnicy otrzymają własną kopię prezentacji Kursu

Zleceniodawca zapewnia:

Wszelkie prawa zastrzeżone: Żaden fragment publikacji; (zawartość taka jak: tekst, grafika, logotypy, ikony, obrazy, zdjęcia, pliki audio, wideo, pliki z danymi, prezentacje, programy oraz wszelkie inne dane) prezentowany na szkoleniach, dokumentach i stronach www.jp consulting.pl www.jp trade.pl i www.jp production.pl i innych adresach internetowych zależnych od JP Consulting nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób bez uprzedniego zezwolenia.

Wszelkie znaki towarowe, znaki graficzne, nazwy własne, logotypy i inne dane, są chronione prawem autorskim i należą do ich właścicieli.

All Rights Reserved: No part of this publications; (all content included on this site, such as text, graphics, logos, button icons, images, audio clips, digital downloads, data compilations, software and others) presented during trainings, in documents and web sites www.jp consulting.pl www.jp trade.pl and www.jp production.pl and other sites belonging to JP Consulting may be reproduced or distributed in any form or by any means without the prior permission. All trade marks, graphic, names, logos and data are protected by copy rights and belong to its owners.



JP Consulting

ul. Międzynarodowa 38/29, 03-922 Warszawa,
NIP: 113 - 060 - 57 - 65, REGON: 012490940

Biuro Handlowe: ul. Zielonej Łąki 16, 05 - 092 Łomianki,

tel: 600 802 858, mail: jpc consulting@jp consulting.pl www.jp consulting.pl www.jp production.pl www.jp trade.pl

1. Salę do prowadzenia szkolenia wraz z infrastrukturą (projektor multimedialny, dostęp do internetu i inne według ustaleń),
2. Poczęstunek dla uczestników i trenera (kawa, herbata, ciastka, paluszki itp.),

Pracujemy z grupami nie większymi niż 15 osób; w uzasadnionych przypadkach grupa może liczyć do 20 osób lecz wtedy cena za jednego uczestnika zwiększa się.

Przed przeprowadzeniem szkolenia sporządzana jest umowa zawierająca zakres szkolenia.

W razie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt.

Pozostajemy z szacunkiem.

Zespół JP Consulting

Wszelkie prawa zastrzeżone: Żaden fragment publikacji; (zawartość taka jak: tekst, grafika, logotypy, ikony, obrazy, zdjęcia, pliki audio, wideo, pliki z danymi, prezentacje, programy oraz wszelkie inne dane) prezentowany na szkoleniach, dokumentach i stronach www.jp consulting.pl www.jp trade.pl i www.jp production.pl i innych adresach internetowych zależnych od JP Consulting nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób bez uprzedniego zezwolenia.

Wszelkie znaki towarowe, znaki graficzne, nazwy własne, logotypy i inne dane, są chronione prawem autorskim i należą do ich właścicieli.

All Rights Reserved: No part of this publications; (all content included on this site, such as text, graphics, logos, button icons, images, audio clips, digital downloads, data compilations, software and others) presented during trainings, in documents and web sites www.jp consulting.pl www.jp trade.pl and www.jp production.pl and other sites belonging to JP Consulting may be reproduced or distributed in any form or by any means without the prior permission. All trade marks, graphic, names, logos and data are protected by copy rights and belong to its owners.