ZARZĄDZANIE EKSPORTEM. Strategie i najlepsze praktyki

O SZKOLENIU:

Szkolenie "Zarządzanie Eksportem. Strategie i najlepsze praktyki" umożliwi uczestnikom zrozumienie zasad prawidłowej i całościowej organizacji eksportu w firmie. Pozwoli to wdrożyć najwłaściwszy model biznesowy i najkorzystniej zarządzać klientem eksportowym i zrealizować najbardziej optymalny efekt. Szkolenie pozwoli również prawidłowo zaplanować większość działań związanych z biznesowymi celami eksportowymi jak analiza opłacalności, poszukiwanie kontrahentów, marketing związany z eksportem, bieżąca współpraca z uwzględnieniem wymogów prawnych oraz organizacyjnych. Pozwoli to zmniejszyć ryzyko biznesowe.
Adresaci szkolenia Zarządzanie eksportem. Strategie i najlepsze praktyki:
Szkolenie z zarządzania eksportem adresowane jest do wszystkich osób prowadzących lub planujących działania eksportowe. Szczególnie zatrudnionych na poziomie operacyjnym "medium level". Szkolenie w sposób praktyczny ma poszerzyć wiedzę pracowników odpowiadających i zarządzających funkcjonowaniem przepływu produktu na eksport oraz informacją z tym związaną tzn. planowanie produktu, obsługę klienta, organizację dostaw oraz rozwiązania dotyczące finansów.
Metoda prowadzenia szkolenia "Zarządzanie eksportem. Strategie i najlepsze praktyki":
Szkolenie prowadzone będzie w formie wykładów i ćwiczeń, które mają na celu praktyczne wykorzystanie wiedzy z zakresu objętego szkoleniem. Zostaną wykorzystane następujące metody przeprowadzenia szkolenia:

Metody kształcenia aktywnego: ćwiczenia i warsztaty - praktyczne wykorzystanie zdobytej przez uczestników szkolenia wiedzy.
Moderowanie dyskusji w celu znalezienia ogólnych problemów występujących w organizacji oraz znalezienie optymalnych rozwiązań.
Wykład - wprowadzenie i prezentacja podstaw teoretycznych omawianych zagadnień.

Ćwiczenia warsztatowe i rozwiązywania case study mające na celu interaktywne przyswojenie zagadnień przez uczestników szkolenia - 70%. Wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej - 30%.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia Zarządzanie eksportem. Strategie i najlepsze praktyki jest przekazanie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do profesjonalnego zarządzania działania eksportowymi produktów i usług.
Uczestnicy szkolenia "Zarządzanie eksportem. Strategie i najlepsze praktyki" nabędą następujące umiejętności:

umiejętność planowania i wyboru optymalnych rozwiązań (planowanie, produktu marketing, dystrybucja),
polepszenie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w działalności eksportowej,
wybór właściwych i najbardziej optymalnych rozwiązań dla różnych rynków,
umiejętność wymiernej oceny działań eksportowych,

umiejętność doboru personelu dla działań eksportowych.

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę dotyczącą:

prawidłowych zasad organizacji eksportu w przedsiębiorstwie, ale również roli sprzedaży vs organizacja dostaw,
zasad planowania, realizacji działań eksportowych wg potrzeb organizacji oraz wymagań poziomu obsługi klienta,
zasad optymalizacji zamówień klienta minimum dostaw w celu optymalizacji współpracy,
zasad prawidłowego przepływu informacji w zakresie eksportu pomiędzy różnymi podmiotami organizacji (produkcja, dystrybucja, marketing, customer service),
zasad oceny i wartościowania efektu dla organizacji w dziedzinie eksportu.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ORGANIZACJA EFEKTYWNYCH DZIAŁAŃ EKSPORTOWYCH

Działania eksportowe - cel, struktura, model biznesowy
Rynki i port folio eksportowe - identyfikacja rynku i klienta
Dobór rynków eksportowych - badania rynku, strategia cenowa i dystrybucyjna, bariery w eksporcie
Analiza przewagi konkurencyjnej na wybranym rynku.
Podstawowe metody wspierania sprzedaży eksportowej
Personel w działalności eksportowej
Wymogi prawne dla produktu w eksporcie certyfikaty, rejestracje itp.
Model finansowy w działalności eksportowej

2. ZARZĄDZANIE EKSPORTEM W ORGANIZACJI

Organizacja rynków eksportowych z punktu widzenia ich efektywności
Pozyskiwania klientów na poszczególnych poziomach dystrybucji
Umowy handlowe w eksporcie najczęściej popełniane błędy
Budowa długofalowych relacji z klientami eksportowymi rozwiązywanie spraw spornych
Wsparcie sprzedaży , marketing w eksporcie - synergia kosztów i efektów
Reakcja na zmiany w przepisach prawnych i finansowych
Finansowanie i płatności w działaniach eksportowych oraz ich zabezpieczenie
Prawo w eksporcie cła podatki

3. ROZWÓJ EKSPORTU KIERUNKI, ROZWIĄZANIA, MOŻLIWOŚCI

Potencjał eksportowy, nowe kierunki i klienci
Specyfika i organizacja negocjacji handlowych w eksporcie

Wykorzystanie nowoczesnych kanałów marketingowych
Restrukturyzacja obecnych działań eksportowych
Innowacyjność w działaniach eksportowych
Pomoc instytucjonalna w organizacji działań eksportowych

4. STUDIA PRZYPADKÓW JAKO, NAJLEPSZA METODA ANALIZY MOŻLIWOŚCI DZIAŁAŃ EKSPORTOWYCH

TRENER:

Krzysztof Wiak

Trener - Praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania logistyką, dystrybucją, zarządzania projektami, customer service i eksportem. Menedżer wyższego szczebla z ponad 20 letnim doświadczeniem zawodowym. Specjalizuje się również w wykorzystaniu narzędzi project managementu, lean managementu do optymalizacji i zwiększania efektywności działań managerskich i biznesowych.
Karierę zawodową rozpoczynał w 1989 roku od stanowiska koordynatora biura handlowego w polsko - szwedzkiej firmie dystrybucyjnej działającej na rynku FMCG. W latach 1992 - 2006 związany zawodowo z ZT "Kruszwica" S.A. (część koncernu Bunge) zajmował stanowiska kierownicze związane z marketingiem i sprzedażą. Od 2000 roku Kierownik działu obsługi klienta zarządzał logistyka dystrybucji i logistyka magazynową (wolumen 50 tys. palet), odpowiadała za całość zagadnień współpracy z operatorami logistycznymi, wdrażanie systemu komunikacji wewnętrznej i inne.
W latach 2007 - 2009 pełnił funkcję Kierownika ds. Logistyki w OKT Polska , a następnie Dyrektora ds. Rozwoju w firmie EUROPAL. W OKT było to min. kompleksowa zarządzanie magazynem wysokiego składowania z procesami magazynowania, kompletacji i dystrybucji. W Europalu zajmował się gospodarką paletową w oparciu o sieć franczyzową .
Od 2009 roku związany Laboratoriami Natury Sp. z o.o liderze produkcji suplementów (obecnie część koncernu Maabarot) diety. Na początku jako Manager Klienta Kontraktowego a następnie Export Manager. Realizował projekty związane z kontraktacją złożoną (produkcja i logistyka kontraktowa) a następnie projektami eksportowymi Litwa, Czechy, Słowacja Węgry. Obecnie zarządzając spółkami zależnymi Laboratoria Natury na terenie Czech, Słowacji i Węgier odpowiada za kompleksowe zarządzeniami tymi spółkami w zakresie rozwoju sprzedaży i dystrybucji, logistyki, optymalizacji kosztów.
Projekty realizowane przez niego przynosiły i przynoszą znaczące efekty w pozyskaniu nowych klientów i oszczędnościach związanych z optymalizacją procesu obsługi klienta i supply chain.
Absolwent Akademii Techniczno- Rolniczo w Bydgoszczy. Ukończył studia podyplomowe "Zarządzanie Logistyczne" w Wyższej Szkole Logistyki w Poznaniu oraz studia podyplomowe "Marketing Żywności" wAkademii Ekonomicznej w Poznaniu. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.