

Szkolenie eksportowe *on-line*

„Bezpieczny eksport - finansowanie oraz zabezpieczanie transakcji międzynarodowych w kryzysie”

To szkolenie jest dla Ciebie jeżeli:

- Obawiasz się o bezpieczeństwo transakcji eksportowych
- Sytuacja Twoich partnerów zagranicznych znacząco się pogorszyła
- Klienci zagraniczni naciskają na obniżkę cen lub inne ustępstwa
- Kontrahenci przestają płacić lub opóźniają realizację zobowiązań
- Rozważasz proces windykacji na rynkach zagranicznych

Dla kogo przeznaczone jest szkolenie:

- Osób Zarządzających sprzedażą zagraniczną
- Menedżerów odpowiedzialnych za rynki zagraniczne
- Właścicieli firm działających na rynkach zagranicznych

Program szkolenia:

1. Na jakie ryzyko narażony jest eksporter;
2. Sposoby **sprawdzenia partnera handlowego**
3. **Ryzyko kursowe** i sposoby jego ograniczenia;
4. **Kontrakt eksportowy** jako sposób na zabezpieczenie transakcji (zawieranie umów, jakich błędów się ustrzeżać, podejście do kontraktu w różnych krajach)
5. Jak **negocjować umowę** z partnerami zagranicznymi w kryzysowych czasach
6. Odpowiednie **wykorzystanie reguł INCOTERMS** jako sposób ograniczenia ryzyka eksportowego

7. **Finansowanie eksportu** – najskuteczniejsze formy płatności w handlu międzynarodowym
8. **Zabezpieczenia w handlu zagranicznym** (gwarancje bankowe, akredytywa, inkaso, rachunek escrow)
9. **Ubezpieczenia eksportowe** czyli jak zapewnić sobie odzyskanie należności eksportowych
10. Ryzyko płynące z różnic kulturowych i jego wpływ na sposób zawierania transakcji
11. Proces windykacji na rynkach zagranicznych na przykładzie Niemiec (**case study z Partnerem z Niemiec**)
12. Wybór narzędzi do zabezpieczenia Twoich transakcji w zależności od ryzyka
13. Praktyczne porady najlepszych eksporterów na trudne czasy

Trener

Grzegorz Bratek - Dyrektor Zarządzający firmy konsultingowej Eurospektrum, twórca zespołu **Export-Experts** oraz platformy <https://szkolenia-eksportowe.pl> ; 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**)

Kim jestem?



Gdy **zaczynałem sprzedaż zagraniczną w 2001 r.**, na rynku było ok.20% bezrobocia, a polski towar kojarzył się z tym co tanie i słabej jakości.

Pracowałem w wielu czołowych firmach, rozbudowując Działy Eksportu, podnosząc sprzedaż w wielu obszarach świata. Budowałem dystrybucję często od zera, otwierałem oddziały zagraniczne, rozbudowywałem systemy sprzedaży eksportowej

Najlepsze wyniki osiągnąłem w czasie ostatniego kryzysu światowego (2008-2010), podnosząc sprzedaż na wielu rynkach o wyniki 3-cyfrowe.

Jak każdy, popełniłem też błędy, które dały mi wiedzę i doświadczenie i siłę niezbędne do wyzwań w najcięższych warunkach rynkowych.

W 2007 utworzyłem firmę doradczą, by pomagać firmom w **DOBREJ EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ** opartej o wartościową sprzedaż, skuteczne negocjacje oraz najlepsze strategie i procesy.

Posiadam ponad **19 letnie doświadczenie we wprowadzaniu marek polskich i międzynarodowych** na rynki zagraniczne oraz bogate doświadczenie w konsultingu międzynarodowym.

Prowadziłem negocjacje w ponad 40 krajach zarówno dla światowych graczy jak i średnich firm lokalnych. Byłem **odpowiedzialny za tworzenie, negocjowanie i egzekwowanie wielu kontraktów międzynarodowych**. Od wielu lat zajmuję się usprawnianiem działań eksportowych, budowaniem strategii rozwoju eksportu, tworzeniem modeli biznesowych współpracy zagranicznej, rozwijaniem nowych kanałów sprzedaży za granicą.

Szkolenia eksportowe prowadzę **od ponad 10 lat** zarówno na rynku polskim jak i za granicą, wykładałem na uczelniach wyższych oraz czołowych instytucjach wspierających eksporterów.

Dzięki **rozległym kontaktom biznesowym** w wielu krajach, pomagam eksporterom w budowaniu długofalowych rozwiązań biznesowych na rynkach zagranicznych.

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

Dzięki połączeniu **doświadczenia, praktyki i efektywnych metod**, Uczestnicy **nabędą umiejętności** oraz otrzymają **łatwe w zastosowaniu wskazówki**:

- Jak rozpoznać ryzyka oraz przeciwdziałać im na rynkach zagranicznych;
- Jak sprawdzić kontrahenta przed podjęciem współpracy;
- Jak zabezpieczyć się przed wahaniami kursu walutowego;
- Jak zawrzeć bezpieczny kontrakt zagraniczny;
- Jak skutecznie stosować reguły INCOTERMS;
- W jaki sposób negocjować z partnerami zagranicznymi by chronić swoje ceny;
- Jak dobrać metody płatności oraz optymalną formę zabezpieczenia transakcji?