

## „MARKETING EKSPORTOWY”

Termin: 28.11.2017

Miejsce szkolenia: STARGARDZKA IZBA GOSPODARCZA, ul. Pierwszej Brygady 35  
Stargard

Godz.: 8:00 – 16:00

Szkolenie będzie się skupiało na prezentacji praktycznych aspektów marketingu eksportowego w ujęciu działań o charakterze międzynarodowym.

### Program szkolenia

8.00 -8:30	Rejestracja uczestników
08.30 – 10.00	<b>I blok tematyczny - MARKETING EKSPORTOWY JAKO ELEMENT STRATEGII EKSPORTOWEJ FIRMY:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– znaczenie eksportu dla firmy / ocena możliwości eksportowych</li> <li>– ustalenie potrzeb informacyjnych związanych z eksportem oraz źródła ich pozyskiwania (raporty handlowe, informacje branżowe, analiza rynku) badania marketingowe</li> <li>– działania wewnątrz firmy związane z przygotowaniem do eksportu</li> <li>– analiza rynku zagranicznego SWOT/PEST</li> <li>– jak zbudować plan rozwoju eksportu firmy</li> </ul>
10.00 -10.15	Przerwa
10:15 - 11.45	<b>II blok tematyczny – NARZĘDZIA MARKETINGOWE I BUDOWANIE SKUTECZNEGO PRZEKAZU</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– podstawowe narzędzia marketingu i reklamy (marketing mix)</li> <li>– planowanie i wdrażanie działań promocyjnych – przykłady praktyczne</li> <li>– wybór strategii marketingowej w kontekście profilu działalności firmy oraz form sprzedaży</li> <li>– segmentacja rynku krajowego i eksportowego</li> <li>– wybór narzędzi i kanałów przekazu promocyjnego w kontekście oferty przedsiębiorstwa</li> <li>– e-marketing</li> </ul>
11:45 -12:00	Przerwa
12.00 – 13.30	<b>III blok tematyczny – OCENA KONKURENCYJNOŚCI NA OKREŚLONYM RYNKU ZAGRANICZNYM</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– konkurencyjne bariery wejścia na rynek,</li> <li>– koszty adaptacji produktów i działań promocyjnych (standaryzacja produktu),</li> <li>– pojęcie marki i jej znaczenie i kreowanie</li> <li>– zasady oceny potencjalnego popytu na produkty w eksporcie,</li> <li>– prognoza sprzedaży w stosunku do konkurencji</li> </ul>

13.30 -14.15	Przerwa obiadowa
14.15 -15.45	<b>IV blok tematyczny – DZIAŁANIA PRAKTYCZNE W ZAKRESIE MARKETINGU EKSPORTOWEGO – ZAJĘCIA WARSZTATOWE</b>  – opracowanie strategii marketingowej dla wybranej firmy oraz określonego produktu/usługi na wskazany rynek zagraniczny przy wykorzystaniu informacji oraz narzędzi zaprezentowanych podczas szkolenia
15.45 – 16.00	Sesja pytań i odpowiedzi

Forma zajęć: wykładowo – warsztatowa z wykorzystaniem m.in. następujących metod szkoleniowych: studia przypadku, dyskusje moderowane, praca w podgrupach, praca indywidualna, mini wykłady.

Osoby prowadzące: **Beata Witkowska, Łukasz Żak.**

Organizator: Centrum Obsługi Inwestorów I Eksporterów  
Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego

Dodatkowe informacje: tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124  
e-mail: [szkolenia@efszkolenia.pl](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)