

Szkolenie pt.: „JAK USTALIĆ CENĘ EKSPORTOWĄ?”

Termin i miejsce szkolenia: 27.05.2019 r. / Szczecin

Cel szkolenia: *nabycie wiedzy związanej z kalkulacją ceny w handlu międzynarodowym.*

Ramowy program szkolenia:

1. Cena jako element strategii eksportowej firmy:

- położenie geograficzne rynków eksportowych
- warunki mikro i makroekonomiczne rynków eksportowych
- case study, sesja pytań

2. Forma strategii eksportowej a cena produktu/ usługi:

- eksport bezpośredni
- eksport pośredni
- case study, sesja pytań

3. Strategia cenowa w eksporcie:

- metody ustalania cen na rynku eksportowym (m.in. cena agresywna, cena zbliżona do średniej na rynku, cena uwzględniająca premię z np. z tytułu jakości, marki, cena wg formuły „koszty plus zysk”)
- strategia cenowa a strategia produktu
- formy i modele płatności w działalności eksportowej
- formuły incoterms a cena
- czynniki kształtujące cenę – wewnętrzne oraz zewnętrzne
- case study, sesja pytań

4. Kanały sprzedażowe w kontekście ceny:

- sprzedaż bezpośrednia
- pośrednik lub dystrybutor
- sprzedaż on – line
- case study, sesja pytań

5. Formy zabezpieczenia umów handlowych a cena:

- akredytywa
- inkaso
- gwarancja bankowa/ ubezpieczeniowa
- rachunek escrow
- inne formy zabezpieczenia płatności
- case study, sesja pytań

6. Źródła finansowania transakcji międzynarodowych:

- kredyty eksportowe
- gwarancje ubezpieczeniowe
- ubezpieczenia inwestycji zagranicznych
- dotacje ze środków UE
- case study, sesja pytań

Osoby prowadzące: Łukasz Żak, Beata Witkowska.

Planowany harmonogram szkolenia:

8:00 - 8:30	Rejestracja uczestników
8:30 - 10:00	I blok tematyczny
10:00 - 10:15	przerwa 15-minutowa
10:15 - 11:45	II blok tematyczny
11:45 - 12:00	przerwa 15-minutowa
12:00 - 13:30	III blok tematyczny
13:30 - 14:15	przerwa - obiad
14:15 - 15:45	IV blok tematyczny
15:45 - 16:00	Zakończenie szkolenia

Formuła zajęć

Zajęcia będą składać się z następujących elementów:

- z wykładu teoretycznego połączonego z prezentacją multimedialną
- z warsztatów, symulacji, gier, burzy mózgów, studium przypadku, z uwzględnieniem różnych rynków zagranicznych i dyskusji

Organizator: Centrum Inicjatyw Gospodarczych
Biuro Wsparcia Przedsiębiorczości
Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego

Dodatkowe informacje: **Eurofinance Training Sp. z o.o.**
tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124
e-mail: szkolenia@efszkolenia.pl
www.efszkolenia.pl