

Szkolenie pt.:  
**„BUDOWANIE I WDRAŻANIE MODELI BIZNESOWYCH  
INTERNACJONALIZACJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE”**

**Termin i miejsce szkolenia:** 18 czerwca 2019 / Szczecin

**Cel szkolenia** – poznanie zagadnień z zakresu m.in.: Business Model Canvas – model biznesowy, który pozwoli zdobyć kontrahentów na rynkach zagranicznych.

Podczas szkolenia odpowiemy na pytania:

- które rynki eksportowe wybrać?
- jakie są metody wyboru rynków zagranicznych?
- jak wygląda skuteczna strategia eksportowa?
- jakie są przykłady sukcesów i porażek polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych? - praktyczne porady eksporterów

**Ramowy program szkolenia:**

- 1. Tworzenie modeli strategii eksportowych z wykorzystaniem Business Model Canvas:**
  - analiza możliwości eksportowych firmy
  - tworzenie nowych modeli biznesowych eksportowych, czy modyfikacja istniejących rozwiązań
  - case study, sesja pytań
- 2. Pojęcie modelu biznesowego i jego zastosowanie w działaniach eksportowych:**
  - kluczowe elementy modelu biznesowego BMC
  - segmenty klientów
  - propozycja wartości
  - kanały
  - relacje z klientami
  - strumienie przychodów
  - kluczowe zasoby
  - kluczowe działania
  - kluczowi partnerzy
  - struktura kosztów
  - case study, sesja pytań
- 3. Przygotowanie firmy do tworzenia modelu biznesowego:**
  - analiza zasobów i potencjału firmy
  - analiza rynków docelowych
  - case study, sesja pytań
- 4. Schematy modeli biznesowych:**
  - analiza dynamiki modelu biznesowego (m.in. długi ogon, freemium, platformy wielostronne)
  - case study, sesja pytań

**5. Otoczenie biznesowe modelu biznesowego dla działań ekspertowych:**

- aspekty makroekonomiczne
- aspekty branżowe
- aspekty rynkowe
- aspekty kulturowe oraz trendy
- case study, sesja pytań

**6. Projektowanie eksportowych modeli biznesowych:**

- techniki – inspiracja klienta, kreowanie pomysłów, myślenie wizualne, scenariuszowanie
- case study, sesja pytań

**7. Analiza modelu biznesowego – stan aktualny, zagrożenia i perspektywy rozwoju:**

- ocena propozycji wartości
- ocena kosztów i przychodów
- ocena infrastruktury
- ocena kontaktów z klientami
- perspektywy rozwoju / strategia błękitnego oceanu
- case study, sesja pytań

**8. Przykłady modeli biznesowych w eksporcie – analiza przypadków – ćwiczenia.**

**Wykaz prelegentów:** 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

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](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)  
[www.efszkolenia.pl](http://www.efszkolenia.pl)