

ШКОЛА ЭКСПОРТА РЭЦ:
ОБУЧЕНИЕ КОМПАНИЙ ОПК УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

7-9 августа 2018 г.
г. ИЖЕВСК

АДАПТАЦИЯ КУРСА ПОД ОТРАСЛЕВУЮ СПЕЦИФИКУ КОМПАНИЙ ОПК УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ



АНКЕТИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ



АДАПТАЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ КУРСА
В СООТВЕТСТВИИ С ОТРАСЛЕВОЙ
СПЕЦИФИКОЙ



АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ



ПРИВЛЕЧЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ ГРУППЫ
РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО
ЦЕНТРА



ДОРАБОТКА УЧЕБНЫХ
МАТЕРИАЛОВ КУРСА



**ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КОМПАНИЙ:
АДРЕСНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ПО ВЫХОДУ НА ЭКСПОРТ**

1. ОБУЧЕНИЕ ПО КУРСУ

ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТ: ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



ЦЕЛЬ

СОДЕЙСТВИЕ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О
ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ



ЗАДАЧА

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗНАНИЙ
ОБ ИНСТРУМЕНТАХ ПЕРВИЧНОГО
АНАЛИЗА ВНЕШНИХ РЫНКОВ

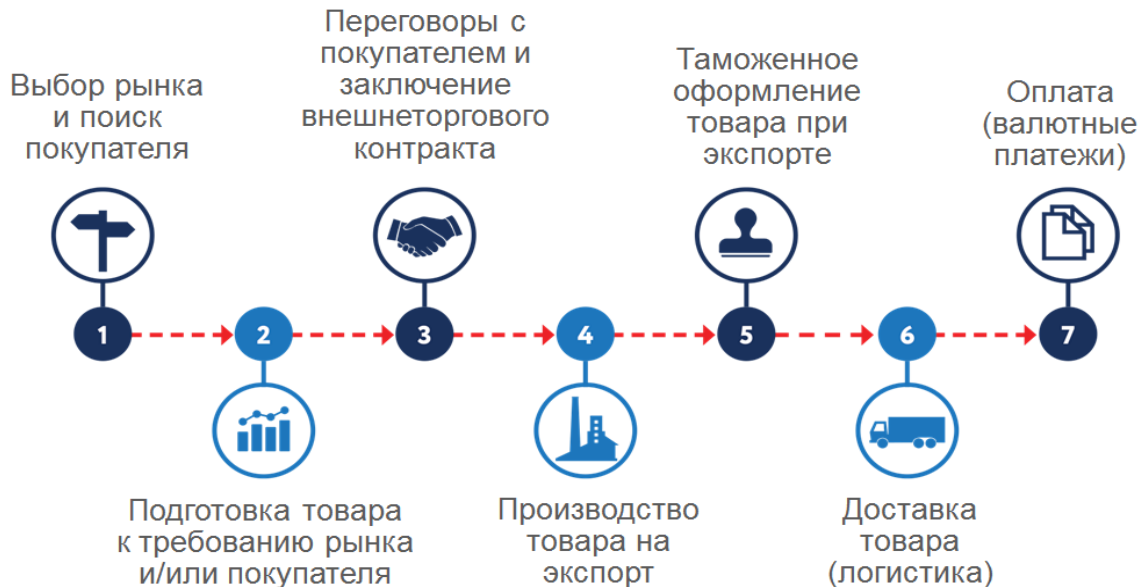


ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- ПОЭТАПНЫЙ АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА
- ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ К ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

СТРУКТУРА ОБУЧЕНИЯ ПО 1 КУРСУ ДЛЯ КОМПАНИЙ ОПК УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

продолжительность: до 8 часов



ВЫБОР ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА

2. ОБУЧЕНИЕ ПО КУРСУ ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ



ЦЕЛЬ

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНЫХ ПРОЕКТОВ:
ПРОДВИЖЕНИЕ И ПРОДАЖА ТОВАРОВ НА
ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ



ЗАДАЧА

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗНАНИЙ
О МАРКЕТИНГЕ, МАРКЕТИНГОВЫХ
ИНСТРУМЕНТАХ В РАМКАХ
КОМПЛЕКСА 4Р

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ



- ПОЛУЧЕНИЕ ЗНАНИЙ ПО СПОСОБАМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СВОИХ ТОВАРОВ
- МАКСИМИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ ПРИБЫЛИ ЗА СЧЕТ ГРАМОТНОГО ВЫХОДА И ПРОДВИЖЕНИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

СТРУКТУРА ОБУЧЕНИЯ ПО 3 КУРСУ ДЛЯ КОМПАНИЙ ОПК УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

продолжительность: до 8 часов

ВВЕДЕНИЕ В МАРКЕТИНГ, КАК ЧАСТЬ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА



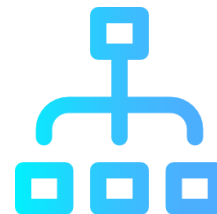
1Р ПРОДУКТ



3Р МЕСТО



2Р ЦЕНА



4Р ПРОДВИЖЕНИЕ

3. ОБУЧЕНИЕ ПО КУРСУ ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



ЦЕЛЬ

ИЗУЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ
ПРОХОЖДЕНИЯ ВСЕГО ЖИЗНЕННОГО
ЦИКЛА ЭКПОТНОГО ПРОЕКТА



ЗАДАЧА

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЗНАНИЙ
ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА
ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ С
ИНОСТРАННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ



ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- ВЫСТРАИВАНИЕ ГРАМОТНОЙ КОММУНИКАЦИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ
- ПРОВЕДЕНИЕ УСПЕШНЫХ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

СТРУКТУРА ОБУЧЕНИЯ ПО 3 КУРСУ ДЛЯ КОМПАНИЙ ОПК УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

продолжительность: до 8 часов



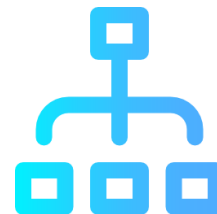
ОПИСАНИЕ ВСЕХ ЭТАПОВ
ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ



СОЗДАНИЕ ПРОДАЮЩЕЙ
ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОДУКТА



ПРАВИЛА НАПИСАНИЯ
ДЕЛОВОГО ПИСЬМА



КЛАССИФИКАЦИЯ
КУЛЬТУР ПО РИЧАРДУ ЛЬЮИСУ

О ПРЕПОДАВАТЕЛЯХ



РЕНАТ МАНЯПОВ

Г. УФА
Директор
департамента
международного и
межрегионального
сотрудничества,
Торгово-
промышленная
палата Республики
Башкортостан



МАРИЯ ДОЛГОВА

Г. МОСКВА
Доцент департамента
мировой экономики
и факультета
мировой экономики
и мировой политики,
НИИ ВШЭ



АНАСТАСИЯ СОРОКИНА

Г. МОСКВА
Руководитель отдела,
группа компаний
«Бизнес Актив».



СВЕТЛАНА БАЛАКИРЕВА

Г. МОСКВА
Доцент кафедры
«Технологии
внешнеторговых
сделок» Всероссийской
академии внешней
торговли при
Минэкономразвития
РФ

КОМАНДА ШКОЛЫ ЭКСПОРТА РЭЦ ПО ПРОЕКТУ



АЛИСА НИКИТИНА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ШКОЛЫ ЭКСПОРТА РЭЦ



ВЯЧЕСЛАВ ПОНОМАРЕВ
ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА
+7 (495) 937-47-47 (доб. 6679)
Vponomarev@ExportCenter.ru



ЕКАТЕРИНА СИНИЦИНА
СОПРОВОЖДЕНИЕ И КООРДИНАЦИЯ
ОБУЧЕНИЯ
+7 (912) 04-70777
Sinitsina@ExportCenter.ru



АРТЕМ СИДОРЕНКО
РАБОТА С САЙТОМ EXPORTEDU.RU
+7 (495) 937-4747 (доб. 2176)
Sidorenko@ExportCenter.ru

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

www.exportedu.ru



Школа экспорта РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР