

Górnoląaska Agencja
Przedsiębiorczości
i Rozwoju sp. z o.o.
Wincentego Pola 16
44-100 Gliwice

(+48) 32 339 31 10
gapr@gapr.pl
www.gapr.pl

„Poszukiwanie kanałów dystrybucji oraz efektywna współpraca z partnerami handlowymi na rynkach zagranicznych”.

14 listopada 2018 r.

Hotel Diament Spodek, Al. Korfantego 35 w Katowicach

AGENDA SZKOLENIA	
8:30	REJESTRACJA UCZESTNIKÓW
8:45 – 9:00	Powitanie uczestników „Współpraca międzynarodowa w zasięgu ręki” <i>Enterprise Europe Network</i>
9.00 – 11.00	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jak wybrać strategię wejścia na rynki zagraniczne (aspekty, wady, zalety, zastosowanie). 2. Kanały dystrybucji w eksporcie (dobra konsumpcyjne, przemysłowe, usługi). 3. Wady i zalety budowania własnych kanałów dystrybucji. 4. Eksport pośredni vs. Eksport bezpośredni. 5. Efektywna współpraca z Agentem zagranicznym. 6. Wejście na rynki zagraniczne w oparciu o dystrybutora. 7. Przedstawicielstwo handlowe za granicą a filia zagraniczna. 8. Strategia dystrybucji jako element strategii eksportu. 9. Uwarunkowania międzynarodowe wpływające na strategię dystrybucji. 10. Gdzie poszukiwać partnerów handlowych na poszczególnych rynkach zagranicznych.
11.00 – 11.15	PRZERWA KAWOWA
11.30 – 13.30	<ol style="list-style-type: none"> 11. Strategia pozyskiwania najlepszych dystrybutorów za granicą. 12. Budowanie atrakcyjnej oferty dla partnerów zagranicznych. 13. Czy zawsze muszę walczyć ceną by zaistnieć na rynkach zagranicznych? 14. Różnica w zdobywaniu klientów B2B vs B2C. 15. Stworzenie profilu idealnego partnera zagranicznego oraz wyznaczanie zadań dla naszego przedstawiciela. 16. Jak skutecznie wykorzystać targi do pozyskania zagranicznych partnerów. 17. Analityczne sposoby wyboru dystrybutora. 18. Strategia wyłączności, a strategia konkurencyjna – co wybrać i dlaczego? 19. Skuteczne negocjacja z dystrybutorami w różnych krajach. 20. Jak podpisać korzystny kontrakt z dystrybutorem.

Górnoląaska Agencja
Przedsiębiorczości
i Rozwoju sp. z o.o.
Wincentego Pola 16
44-100 Gliwice

(+48) 32 339 31 10
gapr@gapr.pl
www.gapr.pl

13.30 – 14.00	LUNCH
14:00 – 15.30	21. Zarządzanie kanałem dystrybucji zagranicznej: - narzędzia motywowania dystrybutorów; - szkolenie partnerów zagranicznych; - ocena efektywności kanału dystrybucji; - zarządzanie konfliktami w kanale dystrybucji. 22. Jak zabezpieczyć nasze interesy we współpracy z partnerami z różnych krajów (kredyt kupiecki, narzędzia finansowanie, ubezpieczenia). 23. Wykorzystać różnic kulturowych w aspekcie pozyskiwania i współpracy z dystrybutorem zagranicznym.

Korzyści ze szkolenia – uczestnicy dowiedzą się:

- jak optymalnie wybrać kanały dystrybucji w zależności od rynku zagranicznego,
- jak przygotować atrakcyjną ofertę dla partnera zagranicznego,
- jak poszukiwać i pozyskać partnera zagranicznego,
- czy korzystniej jest współpracować z wyłącznym partnerem, czy budować strategię konkurencyjną,
- jak skutecznie negocjować z partnerami zagranicznymi i podpisać korzystny kontrakt zagraniczny,
- jak motywować dystrybutora do efektywnej współpracy oraz zapobiegać konfliktom w kanałach sprzedaży?

Forma szkolenia:

- **krótkie wykłady** z prezentacją multimedialną przekazujące praktyczną wiedzę w obszarze zagadnień omawianych na szkoleniu;
- **dyskusje moderowane** mające na celu wymianę doświadczeń oraz rozwiązywanie problemów zgłaszanych przez Uczestników;
- **prace grupowe** umożliwiające wymianę wiedzy i doświadczeń pomiędzy Uczestnikami.

Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do zmian w programie szkolenia.