

Górnośląska 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

Górnośląska Agencja Przedsiębiorczości i Rozwoju sp. z o.o. w Gliwicach, realizująca projekt **Enterprise Europe Network**, ma zaszczyt zaprosić Państwa na cykl bezpłatnych szkoleń on-line dla przedsiębiorców z województwa śląskiego:

AKADEMIA EKSPORTERA W KRYZYSIE

	<p>PROGRAM SZKOLENIA ON-LINE</p> <p>„Jak nie stracić rynków zagranicznych oraz rozwijać eksport w kryzysie”</p> <p>16 czerwca 2020r.</p>
10.00– 14.00	<p>1. Eksport jako ochrona Twojej firmy w trudnych czasach i możliwość rozwoju w najbliższej przyszłości</p> <ul style="list-style-type: none">• Jakie możliwości ma moja firma oraz co muszę szybko nadrobić?• Jakie korzyści mogę zdobyć na rynkach eksportowych w krótkim i długim okresie? <p>2. Autodiagnoza eksportowa Twojej firmy – z czego korzystać i co muszę szybko nadrobić by nie wypaść z rynków zagranicznych.</p> <p>3. Na jakich rynkach eksportowych możesz odnieść sukces, a jakie omijać?</p> <ul style="list-style-type: none">• Jak szybko przeanalizować i zrozumieć rynki zagraniczne?• Gdzie szukać informacji o rynkach zagranicznych, konkurentach i klientach. <p>4. Jak dostosować model biznesowy firmy do nowych warunków rynkowych? (pozyskanie nowych segmentów wartości, modyfikacja propozycji wartości, alternatywne modele zarabianie, strategie kosztowe oraz partnerstwo jako szansa na optymalizację oraz wejście w nowe zyskowne branże).</p> <p>5. Modyfikacja strategii eksportu do warunków kryzysowych</p> <ul style="list-style-type: none">• Strategia produktu - zbuduj wartości by klienci „zabijali się o Twój produkt”• Strategia cenowa - jak sprzedawać drożej na rynkach zagranicznych nawet w kryzysie?

Górnośląska 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

- **Strategia dystrybucji** - jak pozyskiwać najlepszych partnerów zagranicznych (dystrybutorów, agentów, kupców w sieciach, decydentów w korporacjach)

- **Strategie komunikacji i promocji na rynkach zagranicznych**

6. **Praktyczne porady** najlepszych eksporterów na trudne czasy

7. **Sesja pytań i odpowiedzi**

Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do zmian w programie szkolenia.