**Программа экспортного семинара**

**01 - 02.09.2020 г. с 10 ч.00 мин до 19 ч.00 мин. (местное время, Мск +4)**

**Тема семинара: «Основы экспортной деятельности».**

|  |  |
| --- | --- |
| **Блок 1. ВВЕДЕНИЕ** | |
| Знакомство |  | |
| **Блок 2. ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТ КАК ПРОЕКТ**  1. Видеоролик  2. Преимущества экспортной деятельности  3. Введение. Жизненный Цикл Экспортного Проекта (ЖЦЭП) |  | |
| **Блок 3. ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ**  1. Выбор места  2. Проведение исследования и выбор рынка  3. Источники коммерческой информации по странам и рынкам  4. Работа с русскоязычными источниками информации по странам и рынкам  5. Определение страны, наиболее благоприятной для экспорта  6. Поиск покупателя  7. Поиск иностранного покупателя  **Блок 4. ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА/ПОКУПАТЕЛЯ**  1. Подготовка продукта к требованиям рынка/покупателя  2. Определение разрешительной документации.  3. Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках |  | |
| **Блок 5. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА**  1. Переговоры  2. Подготовка к переговорам  3. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта  4. Контракты друг с другом |  | |
| **Блок 6. ПРОИЗВОДСТВО**  1. Производство  2. Алгоритм оценки готовности предприятия к экспорту.  **Блок 7. ПОДГОТОВКА ТОВАРА К ЭКСПОРТУ. ДОСТАВКА ТОВАРА ИНОСТРАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ (ТАМОЖНЯ И ЛОГИСТИКА)**  1. Таможня  2. Готовность компании к таможенному оформлению  3. Логистика  **Блок 8. ОПЛАТА (ВАЛЮТНЫЕ ПЛАТЕЖИ). РИСКИ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  1. Оплата контракта. Валютные платежи  2. План подготовки к получению оплаты за товар  3. Экспортные риски  4. Решение кейса «Риски»  5. План предварительной оценки рисков в отношении потенциального рынка (рынков)  Обсуждение «Жизненного цикла экспортного проекта (на примере своей компании)»  **Блок 9. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА**  Государственная поддержка экспортного проекта  Дискуссия-консультация  **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ**  Обратная связь / Итоговые отзывы |  | |