

Наименование мероприятия	информационно-консультационное мероприятие, экспортный семинар на тему «Таможенное оформление экспортных операций»
Дата проведения	07 сентября 2020 года
Программа мероприятия	<p>Блок 1. Введение в курс. Знакомство</p> <p>Блок 2. Таможенное регулирование. Общий обзор.</p> <p>Блок 3. Таможенные процедуры.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Таможенные процедуры. 2. Практическое задание «Сравнение условий и последствий выбора таможенной процедуры (переработка, временный вывоз, экспорт)». <p>Блок 4. Классификация товаров.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Классификация товаров и Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) 2. Основные правила интерпретации. 3. Решения таможенных органов по классификации товаров. 4. Практическая работа «Классификация простых пяти товаров» <p>Блок 5. Таможенные платежи. Таможенная стоимость вывозимых товаров.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Виды таможенных платежей. 2. Тематическое упражнение «Расчет платежей вручную и автоматизированно». 3. Таможенная стоимость. Правила определения таможенной стоимости. <p>Блок 6. Страна происхождения товаров.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Страна происхождения товара. 2. Практическое упражнение «Применение критериев достаточной переработки и правила адвалорной доли». <p>Блок 7. Декларирование товаров.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Таможенная декларация. 2. Таможенное декларирование. 3. Тематическое упражнение «Читаем декларацию на товары». <p>Блок 8. Ответственность за нарушение таможенных правил. Обжалование.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ответственность за нарушения в сфере таможенного дела. 2. Обжалование в сфере таможенного дела. 3. Тематическое упражнение «Принимаем решение: жаловаться или нет?» Групповое решение мини-кейсов. <p>Блок 9. Государственная поддержка экспортеров</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вводная мини-лекция. 2. Продукты Группы РЭЦ. 3. Как и куда обратиться за продуктами Группы РЭЦ.

Наименование мероприятия	информационно-консультационное мероприятие, экспортный семинар на тему «Эффективная деловая коммуникация для экспортёров»
Дата проведения	08 сентября 2020 года
Программа мероприятия	<p>Блок 1. Введение</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Введение в программу тренинга. 2. Знакомство - упражнение «Блиц-интервью». <p>Блок 2. Знакомство с потенциальным покупателем</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Классификация культур по Ричарду Льюису. 2. Рассылки Direct mail: <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Деловое письмо. 2.2. Практическая работа «Подготовка коммерческого предложения». 3. Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях: <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Специфика взаимодействия с потенциальными партнерами на международных выставках 3.2. Как работать на стенде? 3.3. Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном? 3.4. Ролевая игра «Выставка» 4. Прямые переговоры по SKYPE, телефону <p>Блок 3. Подготовка к деловым переговорам</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предварительный этап – подготовка к переговорам и детальное планирование. <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Этапы подготовки (анализ проблемы, изучение позиций и интересов сторон). 1.2. Информационное обеспечение переговоров. 1.3. Практическая работа «Информация о будущем деловом партнере» 2. Тактическое обеспечение переговоров. 3. Психологическое обеспечение переговоров. 4. План подготовки переговоров. 5. Проблемы кросс-культурного взаимодействия с зарубежными торговыми партнерами. <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Традиции, особенности национального менталитета и национального стиля ведения переговоров потенциальных иностранных партнёров. 5.2. Анализ национальных особенностей международного партнёра. 5.3. Практическая работа по составлению плана переговоров с учётом кросс-культурных особенностей. <p>Блок 4. Первая стадия переговоров: начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Специфика делового этикета у представителей разных стран. 2. Как установить контакт с первых минут общения? 3. Анализ видеосюжета. 4. Невербальное общение в ходе деловых переговоров. <p>Блок 5. Вторая стадия переговоров: дебаты</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Техника постановки вопросов на переговорах. 2. Практическая работа с использованием техник постановки вопросов при презентационных выступлениях на переговорах. <p>Блок 6. Третья и четвёртая стадии переговоров: конкретные предложения, принятие решений и завершение переговоров</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Эффективные приёмы аргументации в процессе переговоров. 2. Манипуляции и эмоциональное влияние в переговорном процессе. 3. Принятие решений, завершение переговоров, анализ результатов. 4. Ролевая игра «Полный цикл переговоров». <p>Государственная поддержка экспортёров.</p>

Наименование мероприятия	информационно-консультационное мероприятие, экспортный семинар на тему «Правовые аспекты экспорта»
Период проведения	09 сентября 2020 года
Место проведения	Самарская область
Длительность	8 (восемь) часов
Программа мероприятия	<p>Блок 1. Введение. Знакомство.</p> <p>Блок 2. Базовые международные правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные международные конвенции и НПА, источники текстов. 2. Венская конвенция. 3. Решение кейса «Судебный спор между российским экспортёром и датским контрагентом». 4. Инкотермс® 5. Выбор оптимальных условий поставки для предложенных условий сделки. <p>Блок 3. Международное частное право</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные способы приглашения к сделке. 2. Метафоры приглашения к сделке. 3. Назначение, виды, проформы внешнеторговых контрактов. 4. Что определяют положения внешнеторговых контрактов? 5. Основные положения внешнеторгового контракта. 6. Подписать ли контракт? 7. Право, регулирующее взаимоотношения сторон экспортной деятельности. 8. Досудебное урегулирование споров. Нужны ли такие механизмы экспортёру? Выбор места арбитража (судебного разбирательства). 9. Выбор механизма разрешения спора. <p>Блок 4. Обзор рынка юридических консультантов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зачем нужен юрист при переговорах? 2. На что обратить внимание при выборе юристов? <p>Блок 5. Интеллектуальная собственность</p> <p>Часть 1. Виды объектов интеллектуальной собственности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Результаты интеллектуальной деятельности (РИДы) и средства индивидуализации (бренды). 2. Определение объектов интеллектуальной собственности. 3. Решение кейса «Определение объектов интеллектуальной собственности товаров» <p>Часть 2. Патентно-информационные исследования и базы данных</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Практическое использование патентных баз данных и реестров объектов интеллектуальной собственности. 2. Проверяем риск нарушения прав третьих лиц за рубежом на примере товарного знака. 3. Работа с базами данных Роспатента и ВОИС. <p>Часть 3. Защита интеллектуальных прав</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Судебная защита, таможенный реестр, оспаривание патентов и аннулирование товарных знаков. 2. Решение кейса «Разбор спора о правах на интеллектуальную собственность». 3. Какие меры предпринять, если таможенные органы приостановили экспорт из-за нарушения интеллектуальных прав? <p>Часть 4. Меры поддержки зарубежного патентования для экспортёра</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Программы поддержки по льготному получению необходимых документов, поддержка патентования за рубежом, льготы при оплате официальных пошлин.

Наименование мероприятия	информационно-консультационное мероприятие, экспортный семинар на тему «Маркетинг как часть экспортного проекта»
Дата проведения	21 сентября 2020 года
Место проведения	Самарская область
Длительность	8 (восемь) часов
Программа мероприятия	<p>Блок 1. Введение</p> <p>Блок 2. Введение в маркетинг как часть экспортного проекта</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Место маркетинга в жизненном цикле экспортного проекта 2. Особенности комплекса маркетинга 4P (product, price, place, promotion) при экспортной деятельности. <p>Блок 3. 1P продукт</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Мультиатрибутивная модель товара. 2. Стандартизация и адаптация товара. 3. Уникальные преимущества товара. 4. Международные продуктовые стратегии. 5. Оценка готовности своего продукта к адаптации на выбранном внешнем рынке. 6. Бренд стратегии. 7. Производство private label. 8. Упаковка экспортного товара. <p>Блок 4. 2P цена</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Влияние ценообразования на принятие решений компании. 2. Основы разработки и выбора ценовой стратегии компании-экспортера. 3. Методы ценообразования при экспорте. <p>Блок 5. 3P место</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Каналы продаж и способы обеспечения доступа клиентов к товару. 2. Сравнение потенциальных дистрибьюторов. 3. Прямой экспорт и тендеры. 4. Поиск возможностей прямых продаж. <p>Блок 6. 4P продвижение</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Специфика рекламы по странам. 2. Международные выставки как инструмент продвижения. 3. Участие в международной выставке. 4. Интернет-маркетинг за рубежом. Базовые правила SEO. 5. SWOT-анализ.

Наименование мероприятия	информационно-консультационное мероприятие, экспортный семинар на тему «Возможности онлайн-экспорта»
Дата проведения	22 сентября 2020 года
Программа мероприятия	<p>Блок 1. Введение</p> <p>Блок 2. Понятие трансграничной интернет-торговли</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие трансграничной интернет-торговли 2. Основные тенденции глобального рынка интернет торговли. 3. Обсуждение причин покупки в интернете выбранного иностранного товара (что, где, почему, как выбирают онлайн магазин?). <p>Блок 3. Модели интернет торговли</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Модели интернет торговли. <ol style="list-style-type: none"> 1.1. B2B, 1.2. B2C, 1.3. C2C, 1.4. B2B2C. 2. Модели торговли предприятий слушателей, отличия от других предприятий с таким же товаром. <p>Блок 4. Способы ведения экспортной торговли: маркетплейс или собственный интернет магазин?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности торговли через свой собственный интернет магазин. 2. Торговля через маркетплейсы. Какие торговые онлайн площадки стоит рассматривать в первую очередь? 3. Практическая работа – выбор торговой площадки для данных вариантов продаж. Что и куда экспортировать? 4. Что и куда экспортировать? 5. Куда поставлять свой товар и почему? <p>Блок 5. Маркетинг и продажи</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Конкурентоспособен ли мой товар? <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Продукт, 1.2. Цена, 1.3. Место или размещение, 1.4. Продвижение. 2. Обсуждение кейса продажи свадебных платьев. 3. Инструменты повышения продаж. <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Платная реклама, 3.2. Работа в социальных сетях, 3.3. Контент-маркетинг. 4. Работа над лояльностью покупателей. <ol style="list-style-type: none"> 4.1. E-mail рассылка, 4.2. Программы лояльности, 4.3. Системы поддержки, 4.4. Возврат товара. 5. Интернет-аналитика. 6. Какие способы продаж эффективнее и почему? <p>Блок 6. Платежи</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Способы оплаты товара покупателями. 2. Валютный контроль. <p>Блок 7. Фулфилмент</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Операции фулфилмента. 2. Доставка. <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Работа через крупных логистических провайдеров (СПСР, DHL и т.д.), 2.2. Отправка за рубеж через Почту России, 2.3. Работа через таможенные склады (бондовые склады), 2.4. Трекинг посылок. 3. Сервис-провайдеры для ведения экспортной торговли. 4. Работа по схеме дропшипинга. 5. Продажа часов B2C. Где аутсорсинг и где сами? <p>Блок 8. Примеры маркетплейсов для моделей бизнеса онлайн-экспорта</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Карточка подготовки бизнеса к онлайн-экспорту.