

## РАСПИСАНИЕ ЭКСПОРТНОГО СЕМИНАРА

<b>ДЕНЬ 1</b>	
<b>10.00 – 18.00</b>	
	<b>ВВЕДЕНИЕ</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Введение в программу обучения.</li> <li>2. Введение в программу семинара.</li> <li>3. Знакомство.</li> </ol>
	<b>ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТ КАК В ПРОЕКТ</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вводный ВИДЕО-РОЛИК.</li> <li>2. Преимущества экспортной деятельности.</li> <li>3. Введение. Жизненный Цикл Экспортного Проекта (ЖЦЭП).</li> </ol>
	<b>ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение исследования и выбор рынка.</li> <li>2. Источники коммерческой информации по странам и рынкам.</li> <li>3. Работа с русскоязычными источниками информации по странам и рынкам.</li> </ol>
11.30 – 11.45	<b>ПЕРЕРЫВ</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Определение страны, наиболее благоприятной для экспорта.</li> <li>5. Поиск иностранного покупателя.</li> </ol>
	<b>ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА/ПОКУПАТЕЛЯ</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя.</li> <li>2. Работа по определению разрешительной документации.</li> <li>3. Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках.</li> </ol>
13.15 – 14.15	<b>ОБЕД</b>
	<b>ПЕРЕГОВОРЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Переговоры. Подготовка к переговорам.</li> <li>2. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.</li> </ol>
	<b>ПРОИЗВОДСТВО</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Производство.</li> <li>2. Алгоритм оценки готовности предприятия к экспорту.</li> </ol>
	<b>Подготовка продукта к экспорту (ТАМОЖНЯ) и доставка (ЛОГИСТИКА)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Таможня. Подготовка к таможенному оформлению.</li> <li>2. Логистика. Подготовка к экспорту.</li> </ol>

16:15 – 16:30	ПЕРЕРЫВ
	<b>Оплата (ВАЛЮТНЫЕ ПЛАТЕЖИ). Риски в экспортной деятельности</b>
	1. Оплата контракта. Валютные платежи. 2. План подготовки к получению оплаты за товар. 3. Экспортные риски. 4. План предварительной оценки рисков в отношении потенциального рынка (потенциальных рынков).
	5. Финальное упражнение по ЖЦЭП. Домашнее задание.
<b>ДЕНЬ 2</b>	
<b>10.00 – 14.00</b>	
	<b>Обсуждение домашнего задания</b>
	<b>ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА</b>
	Государственная поддержка экспортного проекта на всех этапах ЖЦЭП
	Ключевые шаги для получения господдержки
11:30-12.00	ПЕРЕРЫВ/подготовка к тестированию
	<b>Выходное тестирование</b>
	Подведение итогов Вручение сертификатов