



TECHNOPOLIS
Mokslų ir technologijų parkas

Individualaus struktūrizuoto strateginio eksporto plano parengimas

ES finansuojamas projektas - nepraleiskite puikios galimybės!!!

Ieškote naujų verslo plėtros galimybių, dairotės į užsienio rinkas ar norėtumėte padidinti eksporto apimtį? Tuomet šis pasiūlymas Jums.

Įgyvendindami projektą, finansuojamą ES Regioninės plėtros fondo lėšomis, teikiame grupines kompleksines konsultacijas, kurių pagrindinis tikslas yra suteikti žinių bei gebėjimų įmonių darbuotojams vystant naujų produktų rinkodarą, siekiant skatinti eksportą. Kompleksinis konsultavimas vyks **keturių grupinių susitikimų metu, o rezultatas - kiekvienos dalyvaujančios įmonės atstovas parengs individualų struktūrizuotą strateginį savo kompanijos eksporto į pasirinktą šalį planą.**

Kompleksinis konsultavimas vyks panašiu į **praktinio pobūdžio seminarų ciklą** būdu. Kompleksinio konsultavimo paslauga skirta Lietuvos įmonių eksporto įgūdžių tobulinimui ir įmonės eksporto strategijos paruošimui ir įgyvendinimui, siekiant padidinti jų konkurencingumą ir eksporto apimtį užsienio rinkose.

Kam skirta ir kaip vyks?

Visą programą sudaro 32 akademiniai valandų kompleksinių grupinių konsultacijų - praktinio pobūdžio seminarų kursas. Jos skirtos **Kauno miesto** inovatyvių smulkių ir vidutinių įmonių vadovams, komercijos vadovams bei verslo plėtros vadovams, eksporto vadovams arba vadybininkams ir pardavimų vadovams arba vadybininkams. **Bus surengtos 4 grupinės kompleksinės konsultacijos (po 8 akad. val) Kaune. Pirmoji planuojama jau lapkričio pradžioje.** Sekančios konsultacijos vyks maždaug savaitės intervalu. Po kiekvienos grupinės kompleksinės konsultacijos dalyviai ruoš praktinį eksporto žingsnių įgyvendinimą (atliks savo įmonės eksporto auditą, nustatys eksporto rinkas ir rezultate paruos eksporto planą). Paskutinio susitikimo metu dalyviai pristatys parengtus **savo įmonės struktūrizuotus strateginius eksporto planus į pasirinktą šalį.** Šis planas bus aptariamas ir įvertinamas.

Kiekvieną grupinę konsultaciją-praktinį seminarą sudarys **1/3 teorinio pobūdžio konsultavimas ir 2/3 praktinio pobūdžio konsultavimas** (praktinės individualios užduotys, bendros diskusijos, atvejų analizė, dalyvių praktinių pavyzdžių aptarimas).

Maksimalus dalyvių skaičius 20. Dėl didelio kompanijų susidomėjimo šiuo projektu, priimame išankstines rezervacijas jau dabar.

Pagrindinė konsultacijų - praktinių seminarų tematika:

- pagrindinių eksporto sudedamųjų dalių apžvalga;
- eksporto būdai, strategijos bei su eksportu susijusios rizikos rūšys;
- pagrindinės pasaulio bei Europos verslo tendencijos, jų įtaka pasaulio prekybai;
- globalizacijos, šalių kultūrinių, teisinių bei verslo elgesio skirtumų įtaka eksportui;
- įmonės tarptautiniai gebėjimai bei pasirengimas eksportuoti;
- tarptautiniai kainodaros principai ir pardavimo kainos skaičiavimo metodika bei tikslinės rinkodaros nustatymas;
- eksporto galimybių atranka ir eksporto rinkos parinkimas;
- galimi informacijos rinkimo metodai ir šaltiniai, eksporto rinkų tyrimo procesas;
- produkto ar paslaugos įvedimo į rinką būdai ir platinimo kanalai;
- inovatyvūs tradicinių produktų įvedimo į tarptautinę rinką būdai ir metodai;
- eksporto rinkodaros planas.

Rezultatas - praktinė nauda įmonei:

- įmonės realių naujų eksporto galimybių įvertinimas ar esamų eksporto projektų tolimesnio vystymo vertinimas;
- pasirinktos eksporto rinkos tyrimas, jos potencialo įvertinimas;
- efektyvios eksporto kainodaros parengimas;
- tinkamiausių produkto/paslaugos įvedimo būdų ir platinimo kanalų pasirinkimas;
- Jūsų įmonės struktūrizuoto strateginio eksporto plėtros plano parengimas į pasirinktą rinką.

Konsultantas:

Laura Mažintė – Verslo vadybos ir administravimo magistrė, sukaupusi daugiau nei 7 metų prekybos marketingo, kainodaros, prekių ženklų valdymo patirtį ne tik didžiausiose Lietuvos įmonėse, bet ir tarptautinėse kompanijose. Per darbo patirtį komercinėse įmonėse, veikiančiose greitai judančių produktų kategorijose (angl. – FMCG) lektorė sukaupė įvairiapusių praktinių žinių apie eksporto, pardavimų kanalų valdymą, kainodarą, kurias nuolat gilina įvairių seminarų bei mokymų metu Lietuvoje ir užsienyje. Lektorė veda verslo mokymus eksporto, kategorijų bei asortimento valdymo klausimais, kurių metu per praktinius pavyzdžius bei grupines užduotis perteikiama teorinė informacija. Mokymų metu įgyti įgūdžiai bei žinios lengvai pritaikomi praktinėje mokymų dalyvių veikloje.

Pasiteirauti ir registruotis į programą galite elektroniniu paštu info@exoro.lt, telefonu +37068712667 arba www.exoro.lt.