



Cykl szkoleniowy dla wielkopolskich MŚP w zakresie rozwoju kompetencji eksportowych GLOBAL BUSINESS ACADEMY

Szanowni Państwo,

W imieniu Urzędu Marszałkowskiego Województwa Wielkopolskiego w Poznaniu oraz Eurofinance Training Sp. z o.o. serdecznie zapraszamy do wzięcia udziału w **bezpłatnym cyklu szkoleniowym w zakresie rozwoju kompetencji eksportowych dla wielkopolskich MŚP**.

Projekt obejmuje łącznie 10 spotkań /5 dni/ w formie online /min. 40 godzin zajęć/ w okresie:

- listopad – grudzień 2025 r. – skierowany dla firm, które dopiero planują ekspansję zagraniczną **/poziom podstawowy/**
- luty – maj 2026 r. - skierowany jest dla firm, które już eksportują, ale chcą podnieść swoje kompetencje w tym zakresie **/poziom zaawansowany/**

Terminy najbliższego cyklu szkoleniowego **/poziom podstawowy/**:

06.11.2025 r., 13.11.2025 r., 20.11.2025 r., 27.11.2025 r., 04.12.2025 r.

Działanie jest realizowane w ramach projektu pozakonkursowego „Wielkopolska 2050 – budowa marek i internacjonalizacja wielkopolskiej gospodarki na rzecz wzrostu jej konkurencyjności w obliczu wyzwań klimatycznych (Wielkopolska 2050)” nr FEWP.01.07-IZ.00-0001/24 współfinansowanego ze środków Programu Fundusze Europejskie dla Wielkopolski na lata 2021-2027.

Korzyści z udziału w Projekcie to m.in.:

- minimum 40 h praktycznych zajęć z zakresu rozwoju eksportu i inwestycji
- komplet materiałów szkoleniowych i informacyjnych
- zaświadczenie o udziale w cyklu szkoleniowym
- bezpłatne konsultacje indywidualne z zakresu objętego programem
- spotkania B2B z zagranicznymi, potencjalnymi kontrahentami
- możliwość nawiązania cennych kontaktów zawodowych

Ramowy program szkolenia:

1. Poszukiwanie kanałów dystrybucji i odbiorców na rynkach zagranicznych:

- kto jest naszym klientem,
- kanały dystrybucji w marketingu międzynarodowym,
- analiza kanałów dystrybucji,
- strategię dystrybucji,

1





- jak pozyskać klienta, m.in: imprezy targowe, misje gospodarcze, izby gospodarcze, Internet itp.,
- źródła informacji o potencjalnych partnerach,
- jak wybrać pośrednika,
- formy komunikacji w dotarciu do potencjalnych odbiorców, z uwzględnieniem czynników kulturowych,
- oferta i zapytanie ofertowe w handlu zagranicznym;
- analiza przypadków;

2. Analiza rynków eksportowych i wybór metody wejścia:

- ustalanie sytuacji rynkowej,
- metody wejścia na rynek zagraniczny,
- badanie zachowań nabywców za granicą,
- analiza uwarunkowań prawnych, kulturowych i politycznych,
- analiza przypadków;

3. Strategia marketingowa w eksporcie:

- struktura eksportu jako uwarunkowanie działań marketingowych,
- segmentacja rynku zagranicznego,
- wybór strategii w zakresie produktu, ceny i logistyki marketingowej,
- strategia działań promocyjnych za granicą,
- strategia kreowania wizerunku przedsiębiorstwa eksportującego,
- organizacja i budżetowanie działań marketingowych na rynku zagranicznym
- analiza przypadków;

4. Nowoczesne techniki sprzedaży w eksporcie:

- storytelling sprzedażowy,
- efektywna sprzedaż przez rekomendację,
- jak wykorzystać media społecznościowe do zwiększenia wyników sprzedaży za granicą,
- sprzedaż w Internecie,
- marketing bezpośredni oraz targi i wystawy,
- prezentacje i szkolenia dla dystrybutorów,
- zagraniczne platformy handlu międzynarodowego oraz zagraniczne portale branżowe;

5. Sztuka prezentacji w biznesie:

- rola autoprezentacji, czyli sztuka prezentacji,
- co to jest pitch,
- jak zainteresować w ciągu 3-5 minut potencjalnego partnera biznesowego na spotkaniach B2B podczas targów i jak sprawić, by słuchacze chcieli nas słuchać,
- jakie informacje przekazać w swojej krótkiej prezentacji, aby zainteresować partnerów biznesowych nawiązaniem współpracy,
- co robić ze wzrokiem, rękoma, głosem,
- stres, czyli techniki radzenia sobie z negatywnymi emocjami,





- przygotowanie prezentera – strój, uczesanie, świadomość własnej fizjonomii, sposoby radzenia sobie z treścią,
- werbalne i niewerbalne środki przekazu – na co zwrócić szczególną uwagę w zagranicznych kontaktach,
- rola interakcji z rozmówcą,
- prezentacja w obcym języku – na co uważać;

6. Specyfika sporządzania oferty eksportowej:

- prawne aspekty ofert w handlu zagranicznym,
- elementy ofert zgodnych z wymaganiami rynków zagranicznych,
- kalkulacja ceny ofertowej,
- cykl zawierania umów w eksporcie za pomocą oferty,
- postępowanie eksportera z zapytaniem i zamówieniem,
- analiza przypadków;

7. Negocjacje międzynarodowe:

- czym się charakteryzują negocjacje międzynarodowe, zasady negocjacji, jakie cechy posiada skuteczny negocjator,
- jak kultura wpływa na proces negocjacji zagranicznych,
- komunikacja międzykulturowa,
- bariery w negocjacjach międzynarodowych,
- planowanie negocjacji międzykulturowych, techniki i błędy negocjacyjne,
- sporządzenie strategii negocjacji i dobór odpowiednich taktyk w zależności od kultury partnerów, z którymi się negocjuje,
- negocjacje w wybranych krajach (m.in. Chiny, Japonia, Indie, kraje arabskie, USA, Ameryka Łacińska, kraje europejskie: m.in. Niemcy, Skandynawia, Francja, Włochy, Bałkany),
- polscy negocjatorzy w opinii innych kultur,
- style negocjacji, jakim jestem negocjatorem;

8. Etapy realizacji transakcji eksportowej:

- cykl transakcji eksportowej i związane z nim czynności,
- działania eksportera w zakresie dokumentacji,
- kontrola przedwysyłkowa i wysyłka towaru,
- załatwianie reklamacji towaru przez eksportera;

9. Finansowanie działalności eksportowej, z uwzględnieniem funduszy unijnych na lata 2021-2027 – przegląd dostępnych instrumentów, w tym m.in.:

- kredyt eksportowy – finansowanie udzielane eksporterowi lub importerowi w celu realizacji kontraktu eksportowego,
- ubezpieczenie kredytu eksportowego – ochrona przed ryzykiem niewypłacalności kontrahenta zagranicznego (np. poprzez KUKE),
- faktoring eksportowy – szybkie pozyskanie środków z należności eksportowych, z możliwością przejęcia ryzyka niewypłacalności,





- leasing eksportowy – finansowanie dostaw środków trwałych w formie leasingu dla zagranicznych odbiorców,
- programy wsparcia publicznego – np. dotacje, gwarancje i preferencyjne kredyty z BGK, PARP, PAIH,
- zabezpieczenia finansowania – np. gwarancje bankowe, poręczenia, cesje wierzytelności;

10. Zarządzanie ryzykiem w eksporcie:

- niepewność i ryzyko w odniesieniu do rynku zagranicznego,
- sposoby ograniczania ryzyka eksportowego,
- gwarancje bankowe jako forma przeniesienia ryzyka na bank,
- ubezpieczenia w działalności eksportowej,
- międzynarodowe procedury bezpieczeństwa dostaw;

Szczegółowy program całego cyklu przygotowany zostanie na podstawie **analizy potrzeb szkoleniowych**, przeprowadzonej wśród uczestników.

Metody pracy podczas szkolenia:

Spotkania będą miały charakter warsztatowy z wykorzystaniem wiedzy i doświadczenia ekspertów prowadzących szkolenie w zakresie rozwoju eksportu.

Podczas spotkań wykorzystane zostaną różnorodne formy, metody i techniki dydaktyczne.

Szkolenia będą składać się z następujących elementów:

- a) wykładu teoretycznego połączonego z prezentacją multimedialną
- b) warsztatów, symulacji, gier, „burzy mózgów” i dyskusji
- c) rozmów on-line B2B z potencjalnymi kontrahentami z zagranicy przy wsparciu trenera

Program szkoleń będzie w dużej mierze opierać się na studium przypadku z uwzględnieniem różnych rynków zagranicznych.

NARZĘDZIA/ METODY PRACY:

Podstawową metodą szkolenia są Warsztaty z wykładem wprowadzającym zagadnienia merytoryczne (wykorzystujące techniki CASE STUDY) oparte na schemacie:

- krótkie wprowadzenie do omawianych zagadnień (prosty język, obrazowe prezentacje)
- diagnoza poziomu wiedzy bazowej w celu adaptacji warsztatu szkoleniowego do poziomu uczestników
- przykłady (odwołanie do doświadczenia uczestników)
- dyskusja plenarna
- ćwiczenia – indywidualne, zespołowe, grupowe





- podsumowanie wyników ćwiczeń
- analiza przypadku w zespołach (CASE STUDY)
- dyskusja plenarna w oparciu o realizowane CASE STUDY
- opracowanie rozwiązania w zespołach i omówienie wyników
- dyskusja i propozycje wykorzystania tematyki szkoleniowej w prowadzeniu działalności eksportowej

Szkolenie zapewni uczestnikom umiejętności z zakresu m.in.:

- stworzenia najkorzystniejszej koncepcji wejścia na rynek zagraniczny (nowy kierunek eksportu) i obsługi tego rynku,
- zapoznania z zasadami prowadzenia eksportu i dostaw wewnątrzwspólnotowych, nowymi uregulowaniami prawno-zwyczajowymi, które mogą być wykorzystane do zabezpieczenia interesów firm w zawieranych umowach,
- praktycznych porad dotyczących zawierania różnego rodzaju umów na różnych rynkach,
- nabycia praktycznych wskazówek, jak negocjować umowy z partnerem zagranicznym, posługując się argumentami, które pojawiły się w nowych uregulowaniach.

Celem szkolenia jest przedstawienie zagadnień związanych z promowaniem skutecznej ekspansji polskich firm na rynki międzynarodowe oraz zapoznanie uczestników z technikami budowania strategii eksportowej firm i ich osadzania w rzeczywistości gospodarczej. W trakcie szkolenia uczestnicy zyskają możliwość spojrzenia na działalność swojej firmy z nowej perspektywy oraz zwiększą swoją świadomość na temat prowadzenia działalności eksportowej.

Harmonogram dnia:

Spotkanie nr 1:

09.00 – 10.30	I blok tematyczny
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	II blok tematyczny
12.15 – 12.30	Sesja pytań, zakończenie szkolenia

Spotkanie nr 2:

12.30 - 14.00	I blok tematyczny
14.00 – 14.15	Przerwa
14.15 – 15.45	II blok tematyczny
15.45 – 16.00	Sesja pytań, zakończenie szkolenia

Osoby prowadzące:

Spotkania prowadzone będą przez zespół **ekspertów – praktyków**, przedstawicieli m.in.: przedsiębiorstw, administracji, kancelarii prawnych, instytucji finansowych, agencji zagranicznych oraz izb i stowarzyszeń gospodarczych działających na wybranych rynkach zagranicznych, do których należą m.in.:





Rafael Churawski - ekspert na rynku niemieckim i polskim, specjalizujący się w polskim i niemieckim prawie cywilnym i handlowym. Na co dzień zajmuje się bezpośrednią obsługą polskich/niemieckich inwestorów wchodzących na rynek niemiecko-polski, a jego celem jest ułatwianie kontaktów biznesowych i zacieśnianie współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami.

Dr Maksym Ferents - Ekspert i praktyk w zakresie międzynarodowego prawa gospodarczego oraz handlu zagranicznego na terytorium Rzeczypospolitej Polski, Ukrainy i Unii Europejskiej. Specjalizuje się w dziedzinie prawa korporacyjnego, cywilnego, gospodarczego, doradza przedsiębiorcom w sprawach związanych z eksportem oraz importem. Praktyk z ponad 15 letnim doświadczeniem w zakresie internacjonalizacji.

Piotr Guzowski - Prezes Polsko-Kazachstańskiej Izby Handlowo-Przemysłowej. Wykładowca SGH z zakresu zagadnień dotyczących gospodarek rynków wschodnich. Specjalista z zakresu eksportu oraz importu na rynki zagraniczne, w szczególności rynki kaukaskie. Prelegent podczas wielu spotkań informacyjnych organizowanych na terenie całej Polski. Praktyk posiadający duże doświadczenie w internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Dorota Kabat – Trener biznesu, coach, konsultant z ponad 16-letnim doświadczeniem. Z wykształcenia pedagog i psycholog. Posiada certyfikat UGW w zakresie Treningu Pamięci i Koncentracji, Pracitioner in the Art of NLP, Międzynarodowy Certyfikat Beauty for All Seasons w stopniu trenerskim. Członek Polskiego Towarzystwa Psychologii Procesu. Specjalizuje się w tematach związanych ze sprzedażą, zarządzaniem oraz zwiększaniem efektywności osobistej, zespołowej oraz organizacyjnej.

Jagienka Komorowska-Hellden - współpracowała z najlepszymi uniwersytetami z całego świata zarówno z krajów Azji Wschodniej, Środkowowschodniej, jak i uczelniami europejskimi oraz anglosaskimi. Wcześniej związana była komunikacją marketingową i public relations. Fascynuje się różnicami kulturowymi i promuje wartość dodaną, jaką dają organizacjom mieszane pod względem pochodzenia zespoły.

Gildas Malandain - założyciel i zarządzający agencją handlową promującą od wielu lat polskie technologie do Francji i innych krajów unijnych. Specjalista w nawiązywaniu kontaktów z firmami zagranicznymi. Posiada doświadczenie w dopasowywaniu polskich technologii na potrzeby francuskiego rynku, w szczególności w branży IT oraz przygotowaniu projektów unijnych. Współpracuje z firmami z sektora korporacyjnego działającymi w wielu krajach Unii Europejskiej.

Dr Ahmed Said - założyciel i CEO firmy Legal Crises Consultants. Doktor prawa handlu międzynarodowego Uniwersytetu Ain Shams i wykładowca Uniwersytetu Brytyjskiego w Egipcie. Posiada duże doświadczenie w arbitrażu i negocjacjach, sporządzaniu umów handlowych oraz przeprowadzaniu due diligence spółek przy fuzjach i przejęciach, jak również w rozstrzyganiu sporów handlowych, windykacjach,



ochronie własności intelektualnej, doradztwie w zakresie prawa inwestycyjnego, korporacyjnego, handlowego i podatkowego.

Piotr Snopek - od ponad 12 lat wspiera firmy w zakresie wejścia na nowe rynki, szans i zagrożeń związanych z eksportem, barier wejścia na rynki zagraniczne, źródeł informacji o rynkach zagranicznych, zwiększenia sprzedaży oraz możliwości pozyskania dofinansowania ze środków UE. Posiada doświadczenie w przygotowywaniu projektów unijnych. Współautor studiów podyplomowych w zakresie „Cross – border w e-commerce”.

Zbigniew Popowski - International MBA. Specjalista z zakresu zabezpieczania i finansowania handlu międzynarodowego z 20-letnią praktyką w bankowości i finansach. Współorganizator i partner zagranicznych misji gospodarczych. Zajmuje się doradztwem w zakresie handlu zagranicznego, zarządzania ryzykiem walutowym oraz ryzykiem inwestycji. Pracował na stanowiskach kierowniczych i specjalistycznych w takich instytucjach jak: HSBC, EY, BNP Paribas, Dresdner Bank, Fortis Bank, BGK oraz Citibank.

Dariusz Ziemski - Ekspert marketingu międzynarodowego. Specjalizuje się we wprowadzaniu na rynki regionu DACH polskich firm innowacyjnych technologicznie, jak również w tworzeniu i kompleksowym wdrażaniu strategii marketingowych, pozwalających na profesjonalne wprowadzanie polskich firm na rynki zagraniczne. Posiada również doświadczenie w prowadzeniu kampanii reklamowych oraz kompleksowej obsłudze marek globalnych.

Łukasz Żak - prawnik, specjalizujący się w zagadnieniach związanych z transgranicznym świadczeniem usług i delegowaniem pracowników, procedurach zatrudniania cudzoziemców, prawie pracy oraz kooperacji międzynarodowej przedsiębiorstw. Od ponad 15 lat wspiera polskie firmy w działaniach na rynkach takich krajów jak Niemcy, Austria, Szwajcaria, Dania, Holandia, Szwecja, Norwegia, Irlandia, Wielka Brytania, Estonia, Finlandia, Czechy i Słowacja.

Eurofinance Training Sp. z o.o. – posiada ponad 20-letnie doświadczenie na rynku szkoleniowym. Od wielu lat realizuje **kompleksowe programy edukacyjne**, wspierające polskich przedsiębiorców w ekspansji zagranicznej. Współpracuje ze specjalistami-praktykami z poszczególnych dziedzin. Posiadane doświadczenie, wysoka jakość świadczonych usług i innowacyjne rozwiązania, gwarantują skuteczność realizowanych projektów. Więcej informacji: www.e-eft.com.

W celu wstępnego zgłoszenia udziału w cyklu szkoleniowym, prosimy o wypełnienie poniższego formularza zgłoszenia:

<https://cloud.umww.pl/apps/forms/s/sgnraAWpaNx78oKGBSr9SCWY>





Fundusze Europejskie
dla Wielkopolski

Dofinansowane przez
Unię Europejską



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA
WIELKOPOLSKIEGO

Więcej informacji:

Eurofinance Training Sp. z o.o.

tel.: +48 609 124 124

ul. Nowy Świat 49/213, 00-042 Warszawa

e-mail: szkolenia@efszkolenia.pl

www.efszkolenia.pl

Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego w Poznaniu

Departament Gospodarki

tel. +48 61 626 62 52

al. Niepodległości 34, 61-714 Poznań

e-mail: drg.sekretariat@umww.pl

www.umww.pl

Uwaga: Ilość miejsc ograniczona – decyduje kolejność zgłoszeń.

Jedno przedsiębiorstwo może wziąć udział w jednej edycji cyklu szkoleniowego (albo podstawowy, albo zaawansowany).

