

PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

„NORWEGIA I FINLANDIA, czyli jak odnieść sukces eksportowy w krajach zorzy polarnej. Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami na północy Europy.”

Termin: 10.09.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Kosynierów Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski

1. Przybliżenie Finlandii i Norwegii potencjalnym eksporterom

- Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w krajach nordyckich. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
- Różnice pomiędzy rynkami państw nordyckich - istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu szczególnie w Norwegii i Finlandii

2. Czas zimnowojenny w Północnej Europie. Czy i co się zmieniło w Finlandii i Norwegii od czasu wybuchu wojny Rosji i Ukrainą i jak może to wpłynąć na międzynarodowy biznes?

2. Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do krajów nordyckich

- a. Wprowadzanie produktu na rynek
- b. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej z uwzględnieniem specyfiki rynku oraz różnic pomiędzy krajami nordyckimi
- c. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
 - Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych w Europie Północnej.
 - Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
- d. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
 - E-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w Finlandii i Norwegii oraz różnice w stosunku do rynku polskiego
 - Pierwsze kroki na rynkach Norwegii i Finlandii – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć? Podwykonawstwo i *private label*
- e. Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na północne rynki?

3. Promocja na rynku Norwegii i Finlandii. Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje w handlu zagranicznym

4. **CSR (Corporate Social Responsibility) i ESG (Environmental, Social, Governance)** - Środowisko, Społeczna Odpowiedzialność oraz Ład Korporacyjny przedsiębiorstwa jako istotny element współpracy z nordyckimi przedsiębiorstwami.
5. **Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**
 - Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Nordykami.
 - Czy Finlandia jest tak różna od Norwegii i czy istnieją różnice w obrębie krajów nordyckich?
Fińskie *sisu* czy norweskie *koselig* - czyli praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań z fińskimi i norweskimi kontrahentami
 - *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły
6. **Studium przypadku** - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyichś dokonań

Harmonogram spotkania:

09:30 - 10:00	Rejestracja uczestników
10:00 - 11:45	I blok tematyczny
11:50 - 12:10	Przerwa
12:10 - 14:00	II blok tematyczny
14:00 - 14:30	Sesja pytań, dyskusja. <i>Konsultacje indywidualne</i>

Osoba prowadząca:

Jagienka Komorowska-Hallden - Ekspert, Eurofinance Training Sp. z o.o. Specjalista w zakresie marketingu, public relations i business development. Pracowała przy wielu projektach z dziedziny marketingu planując, implementując, budżetując oraz rozliczając budżety i strategie marketingowe na rynkach nordyckich.





Spotkanie realizowane przez:

Eurofinance Training Sp. z o. o.
ul. Nowy Świat 49/213 · 00-042 Warszawa
tel.: +48 22 830 13 40 · tel.: + 48 609 124 124
<http://www.efszkolenia.pl> · szkolenia@efszkolenia.pl