

EKSPORTO B2B PARDAVIMAI SKAITMENINIAME AMŽIUIJE

2020 m. gruodžio 8 ir 10 dienomis 9:00-16:15 val.

Zoom aplinkoje

- ✓ Pasitikrinsime savo eksporto strategiją arba mokysitės ją sukurti;
- ✓ Gilinsite žinias kaip sudaryti eksporto biudžetą, kokia analitika ir atranka naudingiausias;
- ✓ Sužinosite, kokios skaitmeninės priemonės gali būti pritaikytos eksporto apimčių didinimui.

Programos tikslas - sustiprinti už eksportą atsakingų įmonių darbuotojų žinias ir kompetenciją apie esamus ir naujai taikomus metodus (pvz., skaitmeninė rinkodara, socialinė žiniasklaida), situaciją rinkose, tuo įnešant svarų indėlį į įmonių konkurencingumo ir našumo per sukuriamą vertę didinimą, praplėsti su eksportu susijusius įgūdžius.

Mokymo programos uždaviniai:

- Supažindinti su naujausia verslo aplinka, pokyčiais Lietuvos ir pasaulio rinkose, įvertinant eksporto pasirengimo ir įgyvendinimo etapus, kintančias situacijas ir verslo aplinkas užsienio rinkose;
- lavinti ir susieti teorinius ir praktinius įgūdžius, siekiant didinti eksporto apimtį ir bendrą konkurencingumą.

Mokymų lektorius - Sigitas Brazinskas



- Verslo konsultantas, turintis 25 metų veiklos patirtį;
- Tarptautinių rinkų ekspertas, turintis ilgalaikę praktinę patirtį Lietuvoje, kitose Rytų Europos ir Skandinavijos šalyse.
- Bendradarbiauja su Lietuvos ir užsienio įmonėmis, joms augant Lietuvoje ir plečiantis į kitas rinkas, rengia marketingo ir eksporto plėtros planus, atlieka tyrimus, veda mokymus (verslo planavimas, strategija, rinkodara, komunikacija, eksporto marketingas ir vadyba, rinkų tyrimai, tarpkultūriniai skirtumai, vertės grandinės valdymas, tarptautinės parodos ir kt.)

Programa

1 dalis – Pasirengimas eksportui - 2020 m. gruodžio 8 d.

1. Tarptautinio verslo formos.
2. Dabartinė ekonomika-platformų ekonomika.
3. B2B ir B2C santykis ir rinkodaros priemonės.
4. Eksporto žiedas (trijų etapų metodas, siekiant augti tarptautiniu mastu).
5. Eksporto auditas / diagnostika.
6. Eksporto rinkodaros etapai.
7. Kas yra jūsų klientas, kur jis yra ir kaip jis komunikuoja (ang. Know Your Customer, KYC).
8. Pasiruošimo eksportui veiksmų planas.
9. Įmonės ir gaminių / paslaugų unikalumas ir išskirtinumas, ištransliavimas rinkodaros kanalais.
10. Eksporto plano įgyvendinimo biudžeto sudarymas.
11. Efektyvių komunikacijos priemonių, jų turinio pritaikymas pagal tikslinių šalių ir klientų poreikius.
12. Rinkų reikalavimai (formalūs, neformalūs) ir analizė prieš eksporto pradžią

2 dalis – Eksporto įgyvendinimas - 2020 m. gruodžio 10 d.

1. Efektyvus skaitmeninių rinkodaros priemonių naudojimas eksporto augimui užtikrinti.
2. Darbas su kontaktais: rinkodara į pardavimus.
3. Tiesioginės rinkodaros priemonės.
4. Partnerių paieškos metodika, plečiantis į kitas rinkas.
5. Pozicionavimas vertės grandinėje ir prekinio ženklo evoliucija.
6. Praktinių tyrimų / atvejų analizė (eksporto tematika kylantys konfliktai ir jų sprendimai Lietuvos įmonėse tarp skirtingų įmonės valdymo atstovų lygių; rinkų atrankos metodai).
7. Parodų verslo adaptavimasis dabartinėmis sąlygomis (B2B sesijos), įmonių prisitaikymas (trilypis metodas).
8. Skaitmeninės pramoninės platformos, skirtos užsienio partnerių paieškai, užsakymams ir eksportui didinti.