

**Уважаемые предприниматели,** занимающиеся или планирующие экспорт в своих организациях.

Приглашаем Вас принять участие во II ежегодной конференции **"Компетентный руководитель в сфере экспорта"**.

Программа насыщена практическими материалами и реальными кейсами. Участникам представится уникальная возможность пообщаться с признанными экспертами в ВЭД и с успешными экспортерами - информация из первых рук, завести полезные деловые контакты.

Время проведения: **20 октября 09.30-17.00**

Место проведения: **Самарский бизнес-инкубатор (г. Самара, ул. Главная, д. 3)**

В программе:

* Презентации успешно реализующихся экспортных проектов
* Маркетинг экспортной продукции
* Эффективные международные бизнес-коммуникации
* Особенности интернет продвижения экспортного продукта на международном рынке
* Аудит экспортной деятельности (правовые, таможенные, сертификационные ифинансовые вопросы)

**Тайминг:**

**10:00 – 10:30 Пленарное заседание (Конференц-зал)**

* Приветственное слово руководителя департамента внешнеэкономических и межрегиональных связей Зубарева Никиты Юрьевича
* Выступление руководителя управления внешнеэкономической деятельности Коломийца Павла Эдуардовича
* Выступление руководителя центра поддержки экспорта Кузнецова Андрея Леонидовича
* **Эссе своих презентаций от Спикеров конференции.**

**10:30 – 11:30** **«Эффективный экспортёр». Презентации успешных проектов от первых лиц**

* Завод пейнтбольных шаров DreamBall.
* ПК «ЭЛЕКТРУМ» — производство электротехнического оборудования 0,4-20 кВ.
* «Группа компаний «ЭКОЛОС» - научно - производственное предприятие, работающее в сфере очистки и перекачки всех типов сточных вод, производства очистных сооружений.
* «Удобная ваза» - Оптово-производственная компания, производящая складные пластиковые вазы для цветов с 2010 года.

**11:30 – 12:15 Семинар: «Маркетинг экспортной продукции».**

* Маркетинг как основа стратегии успешного бизнеса для товаров и услуг
* Маркетинг микс: продукт, цена, продвижение, распространение, люди, процессы, материальные свидетельства:
* Международный маркетинг
* Этапы выхода на международный рынок

**Спикер: Балыков Николай Валентинович –** эксперт и бизнес-тренер в сфере маркетинга и маркетинговых исследований. Более 15 лет опыта преподавания маркетинга в вузах Самары. Практик. Провёл множество маркетинговых исследований и консалтинговых проектов в различных сферах деятельности. Среди недавних проектов - руководство службой маркетинга в московском инвестбанке. Координатор программы Диплом международного бакалавриата в СМТЛ.

**12:15 – 13:00 Семинар: «Особенности интернет продвижения экспортного продукта на международном рынке».**



* Реальные кейсы продвижения в интернет экспортных товаров компаний Китая, на рынки западной европы и северной америки.
* Практические проблемы в продвижении с которыми сталкиваются компании выходящие на европейский рынок.

**Спикер:Шенцев Максим Владимирович**

**-** Директор по продвижению в компании Лидер АйТи.

- Руководитель учебного центра eHLP.ru

**13:30 – 15:00 Мастер-класс:«Эффективные бизнес-коммуникации» *(*ауд. 216*)***

**15:30 – 17:00 Мастер-класс: «Эффективные коммуникации в выставочной деятельности» *(*Конференц-зал*)***

**Ведущий: Руслан Хоменко -** профессиональный тренер, руководитель Поволжской Школы Ораторского Мастерства (Тольятти, Казань, Самара), ведущий тренер-лицензиат Университета Риторики и Ораторского Мастерства (Москва), победитель и призер Ораторских чемпионатов (Москва), автор и владелец тренинга «Речевая самооборона: мастерство контрманипуляции в жизни и бизнесе», тренер тренеров, предприниматель с опытом собственного дела более 15 лет.Опыт проведения более шестисот тренингов (более 10000 часов) по мастерству публичных и антиконфликтных коммуникаций.

**Программа мастер-класса:**

Будут рассмотрены три переговорные модели, повышающие эффективность проведения переговоров.

* **Модель «Сбор информации»** позволит лучше видеть моменты в переговорах, когда нужно задать уточняющие вопросы и выявить скрытую информацию. Это позволит избегать дорогостоящих ошибок, связанных с недопониманием партнера по переговорам.
* **Модель «Переговоры по цене»** даст вам набор стратегий, с помощью которых можно попросить о ценовой уступке или обосновать и отстоять свою цену.
* **Модель «Конструктивные переговоры» («гарвардский метод»)** позволит легче переводить конфликтную ситуацию в конструктивное русло и быстрее находить разумное соглашение, устраивающее обе стороны (win-win решение).
* **Модель «Эффективного участия в выставочной деятельности**: в качестве экспонента или качестве посетителя».

Каждая из этих моделей заслуживает отдельного двухдневного тренинга. И хотя у нас будет только около трех часов на весь МК, мы постараемся передать те самые 20 % знаний, которые дают 80 % результата.

**13-30 до 15-00 Практикум от Экспертов «Аудит экспортной деятельности»**

**(Конференц-зал)**

**Разбор практических вопросов.**

1. Экспортная документация: подготовка товара к экспорту.
2. Документарный оборот. Особенности бухгалтерского учета.
3. Юридические аспекты заключения экспортных контрактов. Правовое регулирование экспортной деятельности. Практика разрешения споров с проверяющими органами после осуществления экспортной сделки.

**Инна Севостьянова** - руководитель и основатель компании **«Лекс Капитал»**, член клуба директоров Самарской области, практикующий юрист с более чем 10-летним стажем работы, в прошлом – старший юрист компании «АШАН».



**Юлия Канабеева**, менеджер отдела торгового финансирования и корреспондентских отношений Поволжского банка Сбербанка России

(стаж работы в банковской сфере 21 год, в том числе по документарным операциям 18 лет).

**Организаторы мероприятия**:

# Департамент развития предпринимательства министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области

# Фонд «Региональный центр развития предпринимательства Самарской области».

1. «Центр поддержки экспортеров», Центр Обучения «Экспертум»

**Место проведения конференции**: Самарский бизнес-инкубатор г. Самара, Ул. Главная, 3.

По вопросам участия обращайтесь в Центр обучения «Экспертум»

тел. 8 927 6069642 Абрамова Светлана Юрьевна, [abramsv@yandex.ru](mailto:abramsv@yandex.ru)

тел. 8 987 982 36 52 Эллина Давыдова.

<http://expertum.wix.com/guru#!competentmanager/oo82o>