



<b>Szkolenie:</b>	<b>„Handel zagraniczny: marketing wystawienniczy oraz klauzule kontraktowe i systemy rozliczeń w handlu zagranicznym”</b>
<b>Termin:</b>	31 października i 16 listopad 2018
<b>Trenerzy:</b>	Jerzy Osika Monika Drab-Grotowska
<b>Miejsce:</b>	Białostocki Park Naukowo-Technologiczny sala Transferownia (31.10.2018) sala konferencyjna 0.17a (16.11.2018)
<b>Cel szkolenia:</b>	pozyskanie wiedzy i rozwój kompetencji dotyczących handlu zagranicznego w zakresie expo-marketingu (marketingu wystawienniczego) oraz zawierania kontraktów handlowych w międzynarodowym obrocie gospodarczym.

**Opis szkolenia:**

Podczas pierwszej części szkolenia uczestnicy poznają i nauczą się wykorzystywać najnowsze techniki marketingu wystawienniczego. Uczestnicy dowiedzą się jak uniknąć najczęściej popełnianych błędów i pozyskają wiedzę, która zwiększy ich szanse na sukces na międzynarodowych targach. Uczestnicy poznają najlepsze, inspirujące przykłady z różnych stron świata.

Druga część szkolenia poświęcona będzie procesowi zawierania umów. Uczestnicy zostaną przeprowadzeni przez proces poprawnego sporządzania umowy w międzynarodowym obrocie gospodarczym, jej zabezpieczenia i wykonania. Zaprezentowane zostaną również wzory klauzul umownych oraz analiza wybranych praktycznych przypadków.

**Grupa docelowa:** uczestnicy targów  
osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie i utrzymywanie kontaktów z klientami,  
działy handlowe i sprzedaży,  
działy prawne i finansowe wspierające handel zagraniczny

**HARMONOGRAM:**

Dzień 1: 31.10.2018

- 8:30 Rozpoczęcie.
- 8.35 Wprowadzenie do tematyki expo-marketingu i poznanie oczekiwań uczestników.



- 9.15 Jak określić cele sprzedażowe i marketingowe, by łatwiej je zrealizować podczas targów oraz po ich zakończeniu?
- 9.45 Która impreza targowa będzie najlepsza dla Ciebie? W jaki sposób zyskać spójność marki z jej prezentacją na targach?
- 10:15 Przerwa kawowa.
- 10:30 Co zrobić, by zwiększyć liczbę klientów na Twoim stoisku targowym? Poznaj tajniki neuromarketingu, by stworzyć skuteczne materiały informacyjne dla Twoich klientów.
- 11:00 Z jakich narzędzi visual merchandisingu i marketingu sensorycznego warto skorzystać, by stworzyć klimat stoiska sprzyjający sprzedaży?
- 11.30 Przerwa obiadowa.
- 12:00 Jak zyskać klientów dzięki wyższej jakości obsługi na stoisku targowym?
- 13:45 Przerwa kawowa.
- 14:00 Jak dzięki targom zyskać efekty public relations? Jak efektywniej wykorzystać okres po targach, by zyskać i utrzymać lojalnych klientów?
- 15:00 Podsumowanie bloku „Expo Marketing”, odpowiedzi na indywidualne pytania.
- 15:30 Zakończenie.

## Dzień 2: 16.11.2018

- 8:30 Rozpoczęcie.
- 8.35 Wprowadzenie do tematyki klauzul kontraktowych i systemów rozliczeń w handlu zagranicznym i poznanie oczekiwań uczestników.
- 10.00 Przerwa kawowa.
- 10.15 Kontrakt, podstawy prawne: konwencja „O umowach międzynarodowej sprzedaży towarów”
- 10.45 Swoboda zawierania umów.
- 11.30 Przerwa obiadowa.
- 12.00 Rodzaje kontraktów, budowa kontraktu.



- 12.30 Kontraktowe klauzule uzupełniające.
- 13.00 Towar w kontrakcie, opakowanie towaru.
- 13.30 Przerwa kawowa.
- 13.45 Cena w kontrakcie, rozliczenia.
- 14.15 Zabezpieczenia umowne i kontraktowe.
- 14.45 Formy realizacji płatności w handlu zagranicznym.
- 15.00 Podsumowanie bloku „Klauzule kontraktowe”, odpowiedzi na indywidualne pytania.
- 15.30 Zakończenie szkolenia.