

## PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

### **„BRAZYLIA i ARGENTYNA, czyli droga wejścia na eksportowe rynki Ameryki Łacińskiej. Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami w krajach latynoamerykańskich.”**

Termin: 24.09.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Reja 6, Zielona Góra

#### **1. Przybliżenie Brazylii i Argentyny potencjalnym eksporterom**

- Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w krajach latynoamerykańskich. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
- Różnice pomiędzy rynkami państw Ameryki Południowej i Środkowej- istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu szczególnie w Brazylii i Argentynie

#### **2. Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do krajów latynoamerykańskich**

- a. Wprowadzanie produktu na rynek
- b. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej z uwzględnieniem specyfiki rynku oraz różnic pomiędzy krajami kontynentu południowoamerykańskiego
- c. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
  - Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych
  - Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
- d. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
  - Dynamiczny rozwój e-commerce w Brazylii i Argentynie – szansa dla polskich eksporterów?
  - Pierwsze kroki na rynkach latynoamerykańskich– w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć?

#### **3. Promocja na rynkach Brazylii i Argentyny. Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje**

#### **4. Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**

- Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Latynoamerykanami
- Wiele kultur, dwa języki, jeden kontynent - różnice w obrębie krajów Ameryki Łacińskiej i z czego one wynikają?
- *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły

5. **Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku** i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na południowoamerykańskie rynki?
6. **Studium przypadku** - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyich 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:

**Prof. Katarzyna Dembicz** - zatrudniona w Uniwersytecie Warszawskim od 1992 roku, obecnie na stanowisku profesora uczelni w Instytucie Studiów Iberyjskich i Iberoamerykańskich. Doktorat uzyskała na Uniwersytecie Warszawskim w 2005 roku w zakresie geografii społeczno-ekonomicznej; habilitację na Uniwersytecie Jagiellońskim w 2018 roku w zakresie nauk o polityce. Jej zainteresowania regionalne Ameryką Łacińską odcisnęły się na jej dorobku naukowym, charakteryzującym się interdyscyplinarnością. Posiada dorobek w zakresie pracy badawczej, dydaktycznej, organizacyjnej, wydawniczej, współpracy naukowej i popularyzatorskiej. Uczestniczyła w 11 grantach naukowych, w tym samodzielnie kierowała dwoma projektami finansowanymi przez NCN (Narodowe Centrum Nauki). Prowadzi szeroką współpracę międzynarodową z ośrodkami w Europie i Ameryce Łacińskiej.





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](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)