

PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„KRAJE NORDYCKIE czyli jak sprzedawać w krajach Wikingów.
Szansy i bariery zaistnienia lubuskich przedsiębiorstw na północnych
rynkach ze szczególnym uwzględnieniem Szwecji i Danii”.**

Termin spotkania: 18.06.2024 r. w godz. 10.00-14.00
Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej, ul. Reja 6, Zielona Góra

10.00-11.45 Pierwsza część spotkania

10.00-10.15 Oferta eksportowa Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu

Przemysław Zatylny, Regionalne Biuro Handlowe PAIH

10.15-11.45

1. Charakterystyka krajów nordyckich

- Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w Danii, Szwecji, Norwegii, Finlandii i Islandii. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
- Inne istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu w tych krajach

2. ABC Eksportu

- a. Przygotowanie skutecznej strategii eksportowej do krajów nordyckich z uwzględnieniem ich specyfiki
 - strategia eksportowa jako element strategii rozwoju firmy
 - określanie potrzeb informacyjnych w budowaniu strategii eksportowej
 - budowa strategii eksportowej wg Model Business Canvas
 - certyfikacja i standaryzacja towarów w procesie działalności eksportowej
- b. Podstawowe informacje dotyczące eksportu towarów i usług na rynki Skandynawii,
 - Wymogi formalno-prawne i ograniczenia związane z wejściem na rynek nordycki
 - Otwieranie przedstawicielstwa/oddziału polskiej firmy w krajach nordyckich

- pozostałe formy prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach skandynawskich,
 - Wprowadzenie produktu na rynek – bariery, szanse i zagrożenia
 - Certyfikacja produktu /patenty /znaki towarowe oraz ich ochrona
- c. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych
- Negocjacje umów w transakcjach eksportowych
 - Bezpieczeństwo umów
 - Współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami

11.45-12.15 Przerwa kawowa

12.15-13.30 Druga część spotkania

ABC Eksportu c.d.

- d. Formy dystrybucji i zabezpieczenia transakcji w procesie eksportowym.
- e. Możliwości finansowania biznesu eksportowego poprzez wsparcie – wsparcie dla innowacyjnych przedsiębiorstw
- f. Formy dystrybucji i zabezpieczenia transakcji w procesie eksportowym

3. Czy myślimy tak, jak Nordycy? Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu?

- Przybliżenie różnic kulturowych w danym kraju – czy prowadzenie biznesu w krajach Północy jest łatwe?
- Codzienne, praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań biznesowych z nordyckimi kontrahentami
- *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się tak naprawdę zaczęły

4. Gdzie szukać informacji o rynku nordyckim i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy/ przedsiębiorstwa na ten rynek?

Łukasz Żak, Ekspert Eurofinance Training Sp. z o.o.

13.45-14.00 Fundusze Europejskie dla lubuskich przedsiębiorców

Główny Punkt Informacyjny Funduszy Europejskich w Zielonej Górze