

## Расписание

<b>До тренинга</b>	
	До тренинга: слушатели самостоятельно регистрируются на сайте <a href="http://www.exportedu.ru">www.exportedu.ru</a> и проходят входное тестирование
<b>День 1</b>	
<b>10.00 – 18.00</b>	
10.00 – 10.15	<b>Блок 1.</b> <b>ВВЕДЕНИЕ</b>
15 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Введение в Программу обучения</li> <li>2. Введение в программу тренинга</li> <li>3. Знакомство (5-7 мин)</li> </ol>
10.15 – 10.30	<b>Блок 2.</b> <b>ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТ КАК В ПРОЕКТ</b>
15 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вводный ВИДЕО-РОЛИК</li> <li>2. Заполнение и обсуждение таблицы «Преимущества экспортной деятельности»</li> <li>3. Мини-лекция. «Введение. Жизненный Цикл Экспортного Проекта (ЖЦЭП)»</li> </ol>
10.30 – 12.30	<b>Блок 3.</b> <b>ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ</b>
120 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Упражнение «Выбор места»</li> <li>2. Мини-лекция «Проведение исследования и выбор рынка»</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Мини-лекция «Источники коммерческой информации по странам и рынкам»</li> <li>4. Практическая работа с русскоязычными источниками информации по странам и рынкам.</li> </ol>
11.30 – 11.45	<b>ПЕРЕРЫВ</b>
15 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Практическая работа с таблицей для определения страны, наиболее благоприятной для экспорта.</li> <li>6. Мини-лекция «Поиск покупателя»</li> <li>7. Практическая работа с Таблицей 3 «Поиск иностранного покупателя»</li> </ol>
12.30 – 13.15	<b>Блок 4.</b> <b>ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА/ПОКУПАТЕЛЯ</b>
45 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мини-лекция «Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя»</li> <li>2. Практическая работа по определению разрешительной документации.</li> <li>3. Мини-лекция «Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках»</li> </ol>
13.15 – 14.15	<b>ОБЕД</b>
14:15 – 15:05	<b>Блок 5.</b> <b>ПЕРЕГОВОРЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА</b>
55 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мини-лекция «Переговоры. Анализ видеосюжета»</li> <li>2. Работа с таблицей «Подготовка к переговорам»</li> <li>3. Мини-лекция «Подготовка и заключение внешнеторгового контракта»</li> <li>4. Практическая работа в парах «Контракты друг с другом»</li> </ol>

15:05 – 15:35	<b>Блок 6.</b> <b>ПРОИЗВОДСТВО</b>
30 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мини-лекция Производство</li> <li>2. Самоанализ по таблице «Алгоритм оценки готовности предприятия к экспорту»</li> </ol>
15:35 – 16:15	<b>Блок 7.</b> <b>Подготовка продукта к экспорту (ТАМОЖНЯ) и доставка (ЛОГИСТИКА)</b>
40 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мини-лекция Таможня. Работа с таблицей</li> <li>2. Мини-опрос</li> <li>3. Мини-лекция Логистика. Работа с таблицей</li> </ol>
16:15 – 16:30	ПЕРЕРЫВ
16:30 – 17:45	<b>Блок 8.</b> <b>Оплата (ВАЛЮТНЫЕ ПЛАТЕЖИ). Риски в экспортной деятельности</b>
75 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мини-лекция «Оплата контракта. Валютные платежи»</li> <li>2. Практическая работа с таблицей «План подготовки к получению оплаты за товар»</li> <li>3. Мини-лекция «Экспортные риски»</li> <li>4. Обсуждение кейса «Риски»</li> <li>5. Работа с таблицей «План предварительной оценки рисков в отношении потенциального рынка/рынков»</li> </ol>
17:45 – 18:00	6. Финальное упражнение по ЖЦЭП. Домашнее задание

<b>День 2</b>	
<b>10.00 – 14.00</b>	
10.00 – 10.30	<b>Обсуждение домашнего задания</b>
10:30 – 11:30	<b>Блок 9.</b> <b>ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА</b>
10:30-11.00 30 минут	Мини-лекция «Государственная поддержка экспортного проекта»
11:00 – 11:30 30 минут	<b>Дискуссия – консультация (мотивирующая)</b>
11:30-12.00	ПЕРЕРЫВ/подготовка к тестированию
12:00 – 13:00	<b>Выходное тестирование</b>
13.00 – 14:00	Обратная связь от участников по всему курсу. Вручение удостоверений