

## PROGRAM WEBINARIUM/ SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„ZJEDNOCZONE EMIRATY ARABSKIE”**Termin spotkania: **28.10.2021 r.** w godz. 10.00-14.00

09.45-10.00	Rejestracja / logowanie uczestników
10.00-11.15	<p><b>ABC Eksportu - pierwsze kroki w ekspansji zagranicznej. Rozpoczęcie działalności na rynku ZEA</b></p> <p>Ogólny kontekst prawny prowadzenia biznesu międzynarodowego (eksport w ramach i poza UE, najważniejsze przepisy prawa międzynarodowego regulujące kwestie eksportu do ZEA)</p> <p>Wejście na rynek ZEA w kontekście prawnym</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– formy prawne wejścia (eksport bezpośredni, oddział, spółka córka)</li><li>– procedury wejścia na dany rynek (przepisy importowe)</li><li>– jak założyć firmę/oddział na rynku ZEA – poradnik krok po kroku</li></ul> <p>Jak negocjować umowy handlowe w transakcjach eksportowych? Jak zadbać o bezpieczeństwo takich transakcji?</p> <p><b>Startup - jak przygotować się do podbicia rynku?</b> Jakich błędów unikać negocjując kontrakty z partnerami zagranicznymi? Jak zainteresować swoim produktem inwestorów/odbiorców?</p> <p><b>Prawidłowe zawieranie transakcji eksportowych.</b> Metody określania celów rynkowych i ustalania pozycji konkurencyjnej firmy na danym rynku. Dokumentacja w obrocie międzynarodowym. Umowy handlowe, kontrakty. Warunki dostaw. Rozwiązywanie spraw spornych.</p>
11.15-11.30	Przerwa
11.30-12.45	<p><b>Marketing międzynarodowy w ZEA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Najpopularniejsze kanały marketingowe w ZEA (kanały internetowe, PR, prasa, radio, telewizja)</li><li>– Marketing mix – co to jest i jakie czynniki należy uwzględnić na rynku ZEA</li><li>– Specyficzne uwarunkowania wpływające na strategię marketingową na rynku ZEA</li><li>– Budowanie profesjonalnego wizerunku firmy – najważniejsze elementy wizerunkowe wpływające na postrzeganie firmy na rynku ZEA</li></ul>

- Tworzenie atrakcyjnych formatów reklamowych – na co zwrócić uwagę przy projektowaniu komunikatów reklamowych, przykłady dobrze i źle zaprojektowanych reklam/komunikatów
- Wizerunek firmy podczas imprez targowych – design i organizacja stoiska, materiały promocyjne, przygotowanie do rozmów z potencjalnymi kontrahentami

**Gospodarka po pandemii COVID-19**, perspektywy współpracy w nowej rzeczywistości; nowe nisze rynkowe dla polskich producentów; z jakich szans mogą teraz skorzystać.

12.45-13.00

Przerwa

13.00-14.00

**Zasady współpracy z partnerami handlowymi oraz pośrednikami występującymi w eksporcie.**

#### **Różnice międzykulturowe**

- Przedstawienie kraju w kontekście gospodarczym, kulturowym i politycznym
- Kluczowe aspekty kulturowe w komunikacji
- Różnice kulturowe pomiędzy Polską, a Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi /biznesowy savoir vivre, potencjalne źródła nieporozumień na tle różnic kulturowych/

**Eksport w czasie zarazy.**

**Fundusze Unijne - nowa perspektywa - możliwości wykorzystania funduszy unijnych na lata 2020-2027.**

14.00-14.30

**Konsultacje indywidualne z ekspertem.**