



РАСПИСАНИЕ ЭКСПОРТНОГО СЕМИНАРА

10:00	
	Блок 1. ВВЕДЕНИЕ
	<ol style="list-style-type: none">1. Введение в программу семинара (5 мин)2. Знакомство – упражнение «Блиц-интервью» (15 мин)
	Блок 2. ЗНАКОМСТВО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ
	<ol style="list-style-type: none">1. Классификация культур по Ричарду Льюису2. Рассылки Direct mail.<ol style="list-style-type: none">2.1. Деловое письмо2.2. Подготовка коммерческого предложения2.3. Практическая работа «Подготовка предложения о сотрудничестве»3. Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях.<ol style="list-style-type: none">3.1. Специфика взаимодействия с потенциальными партнерами на международных выставках3.2. Как работать на стенде3.3. Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном3.4. Ролевая игра «Выставка»4. Прямые переговоры по SKYPE, телефону
11:30–11:45	ПЕРЕРЫВ
11:45–13:00	Блок 3. ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ
60 минут	<ol style="list-style-type: none">1. Предварительный этап – подготовка к переговорам и детальное планирование<ol style="list-style-type: none">1.1. Этапы подготовки (анализ проблемы, изучение позиций и интересов сторон)1.2. Информационное обеспечение переговоров1.3. Практическая работа «Информация о будущем деловом партнере»2. Тактическое обеспечение переговоров3. Психологическое обеспечение переговоров4. План подготовки переговоров
13:00–14:00	ОБЕД



14:00-14:45	Блок 3. ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ (продолжение)
45 минут	Опыт международных переговоров
	5. Проблемы кросс-культурного взаимодействия с зарубежными торговыми партнерами. 5.1. Традиции, особенности национального менталитета и национального стиля ведения переговоров потенциальных иностранных партнеров 5.2. Анализ национальных особенностей международного партнера 5.3. Практическая работа по составлению плана переговоров с учетом кросс-культурных особенностей
14:45-15:30	Блок 4. ПЕРВАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: НАЧАЛО ПЕРЕГОВОРОВ, ОБМЕН МНЕНИЯМИ, ПЕРВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
45 минут	1. Специфика делового этикета у представителей разных стран 2. Как установить контакт с первых минут общения 3. Анализ видеосюжета 4. Невербальное общение в ходе деловых переговоров
15:30–15:45	ПЕРЕРЫВ
15:45–16:15	Блок 5. ВТОРАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: ДЕБАТЫ
30 минут	1. Техника постановки вопросов на переговорах 2. Практическая работа с использованием техник постановки вопросов при презентационных выступлениях на переговорах
16:15–17:15	Блок 6. ТРЕТЬЯ И ЧЕТВЕРТАЯ СТАДИИ ПЕРЕГОВОРОВ: КОНКРЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ
60 минут	1. Эффективные приемы аргументации в процессе переговоров 2. Манипуляции и эмоциональное влияние в процессе переговоров 3. Принятие решений, завершение переговоров, анализ результатов 4. Ролевая игра «Полный цикл переговоров»
17:15–18:00	Государственная поддержка экспортеров
18:00	Анкетирование / вручение сертификатов