+7 8342 27-04-36
430009, Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Псковская, 2а, офис 315
mordoviaexport.ru
consult@mordoviaexport.ru

ОТЧЕТ

ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ МАСТЕР-КЛАССА НА ТЕМУ: «ОАЭ от О до Э: от обсуждения до экспортного контракта»

+7 8342 27-04-36
430009, Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Псковская, 2а, офис 315
mordoviaexport.ru
consult@mordoviaexport.ru

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ ПОДВЕЛ ИТОГИ МАСТЕР-КЛАССА НА ТЕМУ: «ОАЭ от О до Э: от обсуждения до экспортного контракта».

15 декабря 2022 года состоялся очный мастер-класс на тему «ОАЭ от О до Э: от обсуждения до экспортного контракта».

Спикером выступила **Мыколенко Марина Викторовна**:

- Опыт работы с рынками Казахстана, Белоруссии, Азербайджана, Таджикистана, Украины, ДНР, Чехии, Словакии, ОАЭ, практикует реализацию экспортных проектов «под ключ» - от поиска до вывода клиента на регулярные сделки;

- Имеет опыт адаптации товаров под требования внешнеторговых контрактов, организации участия в международных выставочных мероприятиях в РФ, Польше, ОАЭ, проведения переговоров с торговыми и производственными компаниями Германии, Италии, Австрии, Монголии, Китая, Турции.

.

В мероприятии приняли участие 23 компании.

Спикер Марина Мыколенко раскрыла следующие темы:

1. Возможности экспорта в условиях современных реалий. Рынок ОАЭ - политическое, экономическое, социальное устройство. Хронология заключения экспортного контракта с ОАЭ.

+7 8342 27-04-36
430009, Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Псковская, 2а, офис 315
mordoviaexport.ru
consult@mordoviaexport.ru

2. Первичный маркетинг. Расчет стоимости экспортного контракта как основа для принятия решения о целесообразности экспорта в страну (практика).Глубинный маркетинг и адаптация товара под требования рынка.

3. Особенности логистики - маршруты, тарифы, транспортные средства. Разрешительная документация и мониторинг ограничений на вывоз товаров. Поиск потенциального покупателя.

4. Деловая коммуникация. Особенности переговоров и деловой переписки, деловой этикет (практическое задание). Верификация делового партнера - как проверить контрагента.

5. Особенности ведения торгового бизнеса внутри страны - основные нормативные документы предпринимательской деятельности. Выбор сбытового канала - партнерство или самостоятельный бизнес внутри страны (практика).

В мастер-класс вошла не только теоретическая, но и практическая часть с кейсами и заданиями.

Бесплатное для СМСП РМ мероприятие с уникальной и эффективной обучающей программой Центр поддержки экспорта Республики Мордовия организовал при содействии Торгово-промышленной палаты РМ.

Участие в подобных мероприятиях от Центра поддержки экспорта – это возможность получить уникальные практические знания, пообщаться с экспортерами своего региона и проконсультироваться у экспертов совершенно бесплатно.