



# „POSZUKIWANIE KANAŁÓW DYSTRYBUCJI I ODBIORCÓW NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH”

Termin i miejsce szkolenia: 29 czerwca 2018 r. Wałcz

## Zakres szkolenia:

1. Kto jest naszym klientem?
2. Kanały dystrybucji w marketingu międzynarodowym.
3. Analiza kanałów dystrybucji.
4. Strategie dystrybucji.
5. Jak pozyskać klienta? m.in: imprezy targowe, misje gospodarcze, izby gospodarcze, Internet i inne.
6. Źródła informacji o potencjalnych partnerach.
7. Jak wybrać pośrednika?
8. Formy komunikacji w dotarciu do potencjalnych odbiorców, z uwzględnieniem czynników kulturowych.  
Oferta i zapytanie ofertowe w handlu zagranicznym.

## PROGRAM SZKOLENIA

### 1. STRATEGIA DYSTRYBUCJI JAKO ELEMENT STRATEGII EKSPORTOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Czynniki kształtujące wybór strategii dystrybucji – na przykładach wybranych rynków zagranicznych:

- rynek docelowy
- rodzaj oferowanych dóbr (produkty, usługi)
- koncentracja na rynku (monopole, oligopole, rynek konkurencyjny)
- rodzaj klientów (zbiorowy, grupowy, indywidualny)

### 2. RODZAJE STRATEGII DYSTRYBUCYJNYCH I ICH ELEMENTY

- dystrybucja intensywna
- dystrybucja selektywna
- dystrybucja wyłączna
- dystrybucja selektywna i wyłączna a prawo konkurencji - uwarunkowania prawne
- rola pośrednika w procesie dystrybucji

### 3. E – HANDEL JAKO KANAŁ DYSTRYBUCJI W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM – NA PRZYKŁADACH WYBRANYCH RYNKÓW ZAGRANICZNYCH

- uwarunkowania prawne e-handlu
- narzędzia sprzedaży w e-handlu
- wybór właściwych kanałów sprzedaży w e-handlu (klient, usługa, towar)



#### 4. JAK POZYSKAĆ ZAGRANICZNEGO KLIENTA – NA PRZYKŁADACH WYBRANYCH RYNKÓW ZAGRANICZNYCH

- misje handlowe i międzynarodowe giełdy kooperacyjne
- targi branżowe
- organizacje branżowe
- analizy i badania rynku
- specjalistyczne portale biznesowe
- międzynarodowe sieci biznesowe

#### 5. CASE STUDY

#### 6. SESJA PYTAŃ

Szczegółowy program szkolenia przygotowany zostanie na podstawie analizy potrzeb szkoleniowych, przeprowadzonej wśród uczestników.

#### Harmonogram szkolenia:

8:00 - 8:30	rejestracja uczestników
8:30 - 10:00	I blok tematyczny
10:00 - 10:15	przerwa
10:15 - 11:45	II blok tematyczny
11:45 - 12:00	przerwa
12:00 - 13:30	III blok tematyczny
13:30 - 14:15	przerwa na obiad
14:15 - 15:45	IV blok tematyczny
15:45 - 16:00	zakończenie szkolenia

**Szkolenie poprowadzą m.in.:** Beata Witkowska, Łukasz Żak, Piotr Guzowski.

Organizator: Centrum Obsługi Inwestorów I Eksporterów  
Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego

Dodatkowe informacje: tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124  
e-mail: [szkolenia@efszkolenia.pl](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)