ПРОГРАММА СЕМИНАРА

14.00 — 14.45 — Краткое знакомство участников семинара. Актуальность и уникальность материала семинара. Краткое знакомство с ЕВРОПЕЙСКОЙ СЕТЬЮ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА — взгляд из Центральной Европы. Истории успеха и не только или как избежать провалов — примеры практики использования ЕВРОПЕЙСКОЙ СЕТЬЮ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА — взгляд из Центральной Европы.
Эффективная подготовка или используем моделирование и дерево решений.
Экспортное планирование и использование ЕВРОПЕЙСКОЙ СЕТИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.
3 критических «П» экспортного планирования от SCHWARZ & PARTNER для российских СМП:
Продукт — анализ экспортных шансов и определение трёх абсолютных и четырёх относительных конкурентных преимуществ с учётом характеристик экспортной целевой группы
Продвижение — интернет, социальные сети, маркетинговые обзоры и исследования и выбор оптимальных форм продвижения, планирование бюджета с учётом характеристик экспортной целевой группы
Персонал — поиск, подбор, подготовка, схемы сотрудничества, риски с учётом характеристик экспортной целевой группы

14.45 — 14.50 — Медитационная релакс-пауза в контексте важности учёта российскими СМП характеристик целевых групп ЕВРОПЕЙСКОЙ СЕТИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

14.50 — 15.00 — Моделирование участниками семинара трёх абсолютных и четырёх относительных конкурентных преимуществ для своих компаний с учётом характеристик экспортной целевой группы

15.00 — 15.45 — Эффективная коммуникация при использовании ЕВРОПЕЙСКОЙ СЕТИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА с учётом особенностей межкультурного менеджмента различных стран региона Центральной Европы: Швейцария, Германия, Австрия, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения

15.45 — 16.00 — Формирование рабочих групп, распределение между группами мини-кейсов и перерыв на кофе

16.00 — 16.20 — Секреты оптимального участия в различных форматах деловых мероприятий ЕВРОПЕЙСКОЙ СЕТИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: источники информации, анализ информации в контексте целевой группы, источники информации для целевой группы и встраивание информации в целевые коммуникационные каналы, создание контактных шансов, эффективная работа с целевой группой до, во время и после мероприятия

16.20 — 17.00 — Мини-кейс из практики «Биржа контактов ЕВРОПЕЙСКОЙ СЕТИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «Контакт — контракт» на международной машиностроительной выставке MCB 2016 в г. Брно, Чешская Республика».
Работа в группах и презентация групповых решений по мини-кейсам

17.00 — 17.15 — Подведение итогов семинара

Возможны изменения в программе семинара и в выборе бизнес-кейсов.