

Програма

Export Builders: разширете бизнес границите си

	Модул	Теми
1.	Първи стъпки в износа	<ol style="list-style-type: none">1. Препоръки за МСП в ранен етап на интернационализация. Защо и как да повишим потенциала си за износ? Стимулиране на капацитета за износ на МСП2. Предизвикателства пред интернационализацията на МСП в ЕС и извън. Ключови цели
2.	Определяне и проучване на целевия пазар	<ol style="list-style-type: none">3. Проучване на пазари, пазарна сегментация и създаване на експортна стратегия4. Правна регулаторна рамка на целевия пазар – необходими документи за износ, изисквани сертификати5. Идентификация и управление на рисковете при международната търговия
3.	Маркетинг и реклама	<ol style="list-style-type: none">6. Маркетингови канали за реализация и тяхното приоритизиране. Дигитален маркетинг (социални мрежи)7. Изграждане на бранд – значение и обхват. Рекламата като ключов инструмент за навлизане на чуждестранен пазар

4.	Дистрибуционни канали	<p>8. Традиционни канали на дистрибуция</p> <p>9. Предимства и недостатъци на електронната търговия като възможност за реализиране на успешен износ</p> <p>10. Създаване и управление на електронни магазини за електронна търговия. Обслужване на клиенти/системи за автоматизация, избор на куриери</p> <p>11. Платформи, канали и възможности за електронна продажба – маркетплейси, D2C, Агрегатори. Как да достигаме до клиенти, колко ще ни струва, описание на продукта на ел. магазин, снимки и видеа</p> <p>12. Логистика и транспорт</p>
5.	Умения за водене на преговори	<p>13. Стъпки за успешно водене на преговори и специфика на търговската кореспонденция/практически аспекти</p> <p>14. Характеристики на външнотърговския договор – сключване и начини на плащане</p>
6.	Мониторинг на експортната дейност	<p>15. Как да следите и оценявате развитието на вашия експортен износ</p> <p>16. Инструменти за оценка на конкурентоспособността на продукта на целевия пазар</p> <p>17. Интегриране на ESG в управлението</p>
7.	Информационни системи и дигитални инструменти за интернационализация на бизнеса	<p>18. Организация и управление на бизнеса чрез CRM</p> <p>19. Анализ на данни от потенциални и реални клиенти. Електронни канали и дигитални инструменти за интернационализация</p> <p>20. Киберсигурност при интернационализацията на бизнеса</p>