

Программа однодневного семинара по теме
«Международный маркетинг»

1 ДЕНЬ (8 ак. часов)

08:40 – 9:00	Регистрация участников семинара
9:00 - 10:30	Особенности международного маркетинга. Основные маркетинговые задачи экспорт-менеджеров. Проблемы и решения. Адаптация и локализация продукции для международных рынков.
10:30 – 10:45	Кофе-пауза
10:45 – 12:30	Традиционные и современные каналы продаж на международных рынках.
12:30 – 13:30	Обед
13:30 – 15:15	Инструментарий экспорт-менеджеров для эффективной работы на внешних рынках: международные базы данных, специализированные программы, Интернет-ресурс, приемы и механизмы.
15:15 – 15:30	Кофе-пауза
15:30 – 17:00	Практика поиска и отбора внешнеторговых партнеров (дилеров, дистрибьюторов, заказчиков). Построение системы продаж на международных рынках.