

Программа однодневного семинара по теме
«Эффективные стратегии выхода на рынки стран Ближнего Востока»

1 ДЕНЬ (8 ак. часов)

08:40 – 9:00	Регистрация участников семинара
9:00 - 10:30	Опыт работы российских экспортеров МСП на рынках стран Ближнего Востока. Ключевые факторы успеха. Инструментарий экспорт-менеджера.
10:30 – 10:45	Кофе-пауза
10:45 – 12:30	Основные виды импортируемой продукции в странах Ближнего Востока. Существующие рыночные ниши для отечественных экспортеров МСП в странах Ближнего Востока.
12:30 – 13:30	Обед
13:30 – 15:15	Практика организации экспортных поставок в ОАЭ, Иран, Ирак, страны Северной Африки (Египет, Алжир, Марокко), Турцию. Особенности деловой культуры и проведения переговоров. Традиционные и современные каналы продаж.
15:15 – 15:30	Кофе-пауза
15:30 – 17:00	Практика решения внешнеторговых задач: поиск заказчиков и внешнеторговых партнеров (дилеров, дистрибьюторов, представителей), организация системы продаж, поиск необходимой информации. Обсуждение. Решение практических задач участников семинара.