Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Πειραιά
Καραϊσκου 111, 185 32 Πειραιάς
Τηλ: 210-4110443, 210-4174765, 210-4176147

Δημοσιεύτηκε στις **06-02-2017** στην κατηγορία **ENTERPRICE GREECE**

Εκπαιδευτικά σεμινάρια από την Enterprise Greece

Ο Οργανισμός Enterprise Greece (Ελληνική Εταιρεία Επενδύσεων και Εξωτερικού Εμπορίου), είναι ο αρμόδιος εθνικός φορέας (υπό την εποπτεία του Υπουργείου Οικονομίας, Ανάπτυξης και Τουρισμού) για την προσέλκυση επενδύσεων στην Ελλάδα και την προώθηση εξαγωγών.

Βασικό μέλημα του Enterprise Greece, του αρμόδιου εθνικού φορέα εξωστρέφειας, είναι η αύξηση των εξαγωγών και η προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων, που αποτελούν σημαντικούς παράγοντες για τη βιώσιμη ανάπτυξη της χώρας και το ξεπέρασμα της πολύχρονης κρίσης. Ο Οργανισμός μας στοχεύει στην προώθηση των ελληνικών εξαγωγών, στην προσέλκυση επενδύσεων σε τομείς και κλάδους με υψηλή προστιθέμενη αξία για την οικονομία, στην τόνωση της επιχειρηματικότητας, στην ανάδειξη της καινοτομίας και του ανθρώπινου δυναμικού, στην ενίσχυση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων.

Στο πλαίσιο του προγράμματος δράσης του για το 2017, το ENTERPRISE GREECE προκειμένου να συμβάλλει στην σωστή πληροφόρηση των εν δυνάμει εξαγωγικών επιχειρήσεων της χώρας και των εξαγωγέων που βρίσκονται κυρίως σε αρχικό στάδιο, διοργανώνει δωρεάν εκπαιδευτικά σεμινάρια διάρκειας 8 ωρών με θέμα

«Δημιουργία εξαγώγιμου προϊόντος & εξαγωγικές διαδικασίες».

Στόχος των σεμιναρίων αυτών είναι να ενημερωθούν διεξοδικά οι ενδιαφερόμενοι εξαγωγείς για όλο το πλέγμα που καθορίζει μια επιτυχημένη εξαγωγική προσπάθεια. Τα σεμινάρια είναι δομημένα με τέτοιο τρόπο ώστε να δίδουν απαντήσεις σε ερωτήματα εν δυνάμει εξαγωγέων και καλύπτουν θέματα όπως:

- Δημιουργία – κατοχύρωση εμπορικών σημάτων.
- Δημιουργία εξαγώγιμου προϊόντος (από πλευράς της marketing διάστασής του) δηλ. design, συσκευασία (περιέκτης, ετικέτα), πιστοποιήσεις.
- Σήμανση προϊόντων – barcode κ.λ.π.
- Δημιουργία επικοινωνιακών εργαλείων.
- Επιλογή ξένων αγορών και προσαρμογή των προϊόντων σε αυτές.
- Μεθοδολογία εξεύρεσης πελατών στις αγορές – στόχους.
- Δράσεις που απαιτούνται για την εξεύρεση πελατών.
- Αναφορά σε Διεθνείς Εκθέσεις (τρόπος επιλογής της κατάλληλης Έκθεσης και βήματα οργάνωσης).
- Αναφορά σε B2B συναντήσεις και τρόπος σωστής προετοιμασίας τους.
- Τρόπος συζήτησης με τους υποψήφιους πελάτες, θέματα κατάρτισης εμπορικών συμφωνιών.

- Τι περιλαμβάνει μια εμπορική συμφωνία.
- Τρόποι παράδοσης – χρήση Διεθνών εμπορικών όρων.
- Τρόποι πληρωμής – συνεργασία με τράπεζες.
- Ασφαλίσεις φορτίων – πελατών.
- Κοστολόγηση εξαγόμενου προϊόντος, θέματα Φ.Π.Α. εξαγωγών.
- Συνοδευτικά έγγραφα εξαγωγών κ.λ.π.
- Ιδιαιτερότητες – ειδικό καθεστώς εξαγωγών σε τρίτες χώρες σχετικά με έλεγχο και πιστοποίηση φορτίων (έκδοση ειδικών πιστοποιητικών κ.λ.π.)
- Χρήση κατάλληλων βάσεων δεδομένων για άντληση χρήσιμων στοιχείων.
- Αξιοποίηση των εμπορικών μας ακολούθων.

Συνήθως τα σεμινάρια είναι διάρκειας 8 ωρών και μπορούν να οργανωθούν είτε σε δύο απογεύματα των 4 ωρών ή σε μία μέρα.

Πηγή : http://bep.gr/ekpaideftika-seminaria-apo-tin-enterprise-greece.html