

Obračun izvoznih cijena i distribucija na stranim tržištima 14-15. decembar, Banja Luka

Evropska banka za obnovu i razvoj u saradnji sa Privrednom komorom Republike Srpske organizuje trening koji će se održati u prostorijama Privredne komore u Banja Luci sa početkom u 9 časova. Trening je namijenjen preduzetnicima, direktorima i rukovodiocima u sektoru izvoza malih i srednjih privrednih društava koji žele unaprijediti izvoz i sotalim zainteresovanim.

Praktični savjeti za vaš biznis

Trening pruža praktičan uvid u razumijevanje različitih troškova izvoza i kalkulacije cijena i prenosi neke od najboljih praksi u uspješnom otvaranju i zadržavanju stranih partnera. Program je podijeljen u dva jednodnevna treninga. Prvi dan je posvećen kalkulaciji izvozne cijene, a drugi dan saradnji s distributerima.

Prvi dan obradiće se sljedeće teme:

- Uticaj INCOTERMS-a na izvozne kalkulacije
- Troškovi koji su povezani sa kreditnom transakcijom privrednog društva i jemstva i garancije
- Troškovi osiguranja izvoza i troškovi povezanih garancija u stranim zemljama
- Troškovi prodaje i troškovi sertifikacije (EU, Rusija, SAD i sl.)
- Troškovi prilagođavanja proizvoda
- Troškovi u stranim zemljama vezano za prodajne aktivnosti
- Troškovi zaštite od rizika i troškovi odgovornosti za proizvod
- Troškovi različitih vrsta prevoza i marketinga

Drugi dan je fokusiran na:

- Okvirni uslovi za unapređenje izvoza
- Kanali prodaje u inostranstvu i alternativne mogućnosti
- Pojmovi trgovački putnik, prodajni predstavnik i distributer u inostranstvu
- Kvalifikacijski profili u potrazi za kvalifikovanim prodajnim predstavnicima i distributerima
- Potrebne individualne mjere i koraci za uspješnu saradnju
- Koje greške se često prave
- Obrazac ugovora sa stranim distributerima

Trening je interaktivan, uključuje prezentacije i vježbe. Učesnici će dobiti radne knjige i korisne alate za razvoj izvoznog poslovanja.

Trening će biti održan na njemačkom jeziku sa prevedom na srpski jezik. Kotizacija je 150 KM po polazniku, a cijena uključuje štampane i ostale materijale za učesnike, ručak i osvježenje.

Prijavite se!

Zainteresovani kandidati trebaju uplatiti troškove participacije **do roka za prijave 10. Decembar 2015**, na sljedeći broj računa:

Raiffeisen bank 161000000000011

Svrha plaćanja: Troškovi participacije za seminar o izvozu

Korisnik: EBRD TAM-BAS 030001414-9

.....
Za potvrdu prisustva i sve dodatne informacije možete kontaktirati:

Nikolina Dorontić Alibabić na 051 222 990, nikolinad@komorars.ba ili

Sanja Hardaga na 033 257 919, hardagas@ebrd.com

Upoznajte vašeg predavača:

Gospodin Hatto Brenner, sertifikovani Ekonomski inženjer, direktor Udruženja za ekonomski i industrijski konsalting (AWI) i predsjednik EUSME (Europske unije malih i srednjih privrednih društava) u Briselu. Gospodin Brenner je predavač većeg broja praktičnih izvoznih seminara u Njemačkoj i inostranstvu. Takođe, upravlja svojom trgovačkom kompanijom, te rješava poslovne probleme vezane za spoljnu trgovinu na dnevnoj bazi. Tokom posljednjih pet godina, u zemljama zapadnog Balkana gospodin Brenner je održao seminare na teme kao što su „Unapređenje izvoznog poslovanja“, „Poslovanje sa Njemačkom“, „Prodaja i marketing na međunarodnim tržištima“, itd.

Podrška konkurentnosti malih i srednjih privrednih društava u Bosni i Hercegovini

Ovaj trening se organizuje u okviru programa koji finansira Evropska Unija, a implementira EBRD kroz „Small Business Support (SBS) Program“. Program će podržati više od 130 malih i srednjih privrednih društava u Bosni i Hercegovini, kroz savjetodavne projekte oslanjajući se na stručnost međunarodnih i domaćih konsultanata. Osim toga, program će širiti najbolje prakse kroz događaje i aktivnosti na podizanju svijesti kako je to definisano u Aktu o malim i srednjim privrednim društvima, u kombinaciji sa obukama za lokalne konsultante, preduzetnike i menadžere.

Dodatak 1

Dan 1 Agenda:

- 9:00 Dobrodošlica organizatoru i učesnicima / Predstavljanje konsultanta
- 9:15 Istraživanje troškova za izvozno poslovanje
- 10:30 Kafe pauza
- 10:45 Uticaj INCOTERMS na izvozne kalkulacije
- 12:00 Uticaj transakcija na izvozne kalkulacije
- 13:00 Pauza za ručak
- 14:00 Troškovi u stranim zemaljama vezano za prodajne aktivnosti
- 15:00 Kafe pauza
- 15:15 Ostali troškovi izvoza
- 16:00 Kraj prvog dana

Dan 2 Agenda:

- 9:00 Okvirni uslovi za izgradnju inostranog poslovanja
- 10:30 Kafe pauza
- 10:45 Zahtjevi prodaje i marketinga u međunarodnom poslovanju
- 12:00 Kanali prodaje u inostranstvu i alternativne mogućnosti
- 13:00 Pauza za ručak
- 14:00 Marketinške mjere za uspješno orijentiranu saradnju
- 15 :00 Kafe pauza
- 15 :15 Forma ugovora sa stranim distributerima
- 16:00 Kraj drugog dana