

## AGENDA SZKOLENIA

Szkolenie obejmowało następujący zakres tematyczny:

1. Wstęp
2. Wymiana handlowa z Polską
3. Sektor spożywczy w Kazachstanie
4. Analiza pozycji konkurencyjnej firmy oraz jej możliwości eksportowych w Kazachstanie.
5. Wyznaczanie celów eksportowych na rynku w Kazachstanie.
6. Dobór elementów skutecznego modelu biznesowego w Kazachstanie.
7. Przykłady modeli biznesowych (z branży Wnioskodawcy), które odniosły sukces eksportowy.
8. Jak skutecznie zbadać otoczenie biznesowe przedsiębiorstwa na rynkach docelowych.
9. Analiza konkurencji przedsiębiorstwa na rynku kazachskim.
10. Analiza konkurencyjności produktów eksportowych firmy Szlachet-Stal na rynku kazachskim.
11. Adaptacja produktu do wymogów rynku kazachskiego.
12. Dobranie ceny produktów do rynku importera.
13. Inwentaryzacja cen produktów konkurencji.
14. Eksport pośredni vs. eksport bezpośredni – jaki wybrać najefektywniejsze rozwiązanie na danym rynku zagranicznym.
15. Zarządzanie kanałem dystrybucji.
16. Porady w zakresie dystrybucji na rynku kazachskim.
17. Strategia komunikacji i promocji na rynku kazachskim.