

# Экспортный маркетинг как инструмент адаптации ВЭД к новым реалиям

Срок обучения:

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации  
или Сертификат Moscow Business School

## Программа обучения

Общие принципы организации ВЭД на предприятии

- Задачи, структура и функции службы ВЭД
- Актуальная система управления рисками в ВЭД блоке предприятия
- Информационно-аналитическое обеспечение безопасности бизнеса
- Маркетинговые исследования зарубежных рынков — экспортный маркетинг; особенности проведения маркетингового исследования рынков стран различных макрорегионов мира
- Поиск и оценка перспективности внешних рынков в условиях санкций и эмбарго (на практических примерах для экспорта/импорта)
- Разработка стратегии компании при выходе на зарубежные рынки/ адаптации к меняющимся условиям (экспорт/ импорт)
- Механизмы ценообразования и ценовые стратегии в международном маркетинге. Варианты продвижения товаров на зарубежные рынки (экспорт) и поиска иностранных поставщиков (импорт). Источники информации
- Классификация иностранных компаний. Особенности построения взаимоотношений с различными категориями иностранных партнёров. Агенты, дистрибьютеры, дилеры — их роль и место в сбытовой политике компании
- Статистика во внешней торговле. Анализ и интерпретация
- Каналы и формы сбыта товаров на международные рынки
- Кросс-культурные коммуникации в экспортном маркетинге

## Практикум-кейс «Выбор страны экспорта»