

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КУРС

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И
ЕГО СПЕЦИФИКАЦИИ НА РЫНКАХ
ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА



ČESKÁ - STŘEDOASIJSKÁ
SMÍŠENÁ OBCHODNÍ KOMORA
CZECH - MIDDLE ASIAN
CHAMBER OF COMMERCE

2001
20
2021

Цель образовательной программы курса направлена на развитие управленческих компетенций и умений в области международной торговли для рынков Европейского Союза.

Курс будет проходить дистанционно через Интернет и программу «zoom» на русском языке.

Участники курса - студенты будут образовывать учебные группы: минимум 12 и максимум 15 студентов.

Курс состоит из 6 тематических блоков.

Курс будет проходить в течение 1 семестра. Семестр - 3 календарных месяца. Каждый месяц - 2 блока. 1 блок - один раз каждые 2 недели.

Тематический блок состоит из 4-х учебных часов, продолжительность 1 учебного часа - 50 минут, всего 200 минут чистого времени.

2 занятия предназначены для лекций по теме блока.

2 занятия предназначены для семинаров по теме лекции

Всего курс состоит из 12 лекционных занятий и 12 практических занятий (семинаров).

Прием на курс только на основании соблюдения квалификационных условий:

- **Заполнение и отправка заявки**
- **Оплата стоимости курса**
- **Выполнение квалификационных требований: Высшее образование или стаж работы на руководящих должностях не менее 3 лет**



На некоторые блоки, в соответствии с темами лекций, будут приглашены гости для коротких индивидуальных лекций в качестве специалистов по выбранной теме (представители министерств, государственных учреждений или бизнес-сектора).

По окончании курса (посещение лекций и семинаров) не менее 75% и успешное выполнение 2 домашних заданий и выпускной итоговой работы) получат сертификат Академии международных отношений и торговли, а также сертификат Института непрерывного обучения Государственного технического университета г.Брно. Курс аккредитован.

ГАРАНТЫ КУРСА И ОСНОВНЫЕ ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Иржи Неставал
Президент Чешской
Среднеазиатской Торговой
Палаты



Александр Скребейко
ректор Академии
международных
отношений и торговли

Плата за весь курс, 6 блоков, составляет 720 евро, т.е.120 евро за один блок.

Оплата за весь курс заранее банковским переводом на основании договора о предоставлении курса, заключенного между студентом и Торговой палатой. Оплата сбора является условием участия в курсе. Обучение отдельными блоками – не допускается.

ПРОГРАММА КУРСА

Блок 1 - Принципы и условия международной торговли

Лекция продолжительностью 2 учебных часа на тему:

Международная торговля и ее правила и принципы: знание целевой территории бизнеса; знание менталитета, культуры и религии на выбранной целевой территории; принципы экономической безопасности в международной торговле.

Семинар продолжительностью 2 учебных часа по теме:

Разделение мировых и зарубежных рынков на геополитическое, религиозное, идеологическое, торгово-экономическое и охранное; Специфика отдельных стран и территорий Европейского Союза, скрытая защита европейского рынка.

Блок 2 - Подготовка и реализация торговых переговоров в Европейском Союзе

Лекция продолжительностью 2 учебных часа на тему:

Подготовка к участию и переговорам во внешнеторговом представительстве (бизнес и государство); подготовка к B2B встречам за рубежом; подготовка предложений, презентационных и информационных материалов, технология и психология продаж; постановка целей и стратегий; ценообразование, установление комиссий, гарантии и сервис.

Семинар продолжительностью 2 учебных часа по теме:

Психология, стратегия и тактика переговоров, практические примеры и упражнения деловых переговоров: постановка целей, подготовка и презентация, этикет и дипломатия; подготовка к B2B встречам: постановка целей и подготовка самой презентации, форма и содержание встречи - стратегия и психология. Упражнения модельных ситуаций.



ПРОГРАММА КУРСА

Блок 3 - Соответствующий выбор товаров и услуг для конкретной страны Европейского Союза, особенности торговых соглашений в ЕС

Лекция продолжительностью 2 учебных часа на тему:

Развитие психологических навыков в разработке стратегии и тактики на рынке Европейского Союза; правильный выбор ассортимента и правильный выбор товаров для конкретной территории; создание условий для деловых контрактов, специфика и условия эксклюзивных контрактов в регионе Европейского Союза.

Семинар продолжительностью 2 учебных часа по теме:

Развитие психологических навыков при создании стратегии и тактики на рынках Европейского Союза, ориентированные на:

- а) получение открытых источников информации и работа с ними;
- б) установление соответствующих контактов и формирование собственного портфеля важных контактов в Европейском Союзе;
- в) формы работы и сотрудничества с контактами;
- г) примеры правильного подбора товаров и услуг для отдельных территорий Европейского Союза;
- д) особенности и создание торговых соглашений для рынков Европейского Союза.

Блок 4 - Принципы экономической безопасности на рынках Евросоюза, вопрос решения санкционных ограничений

Лекция продолжительностью 2 учебных часа на тему:

Экспертиза деловых партнеров, принципы личной безопасности, чрезвычайные ситуации и их решения, предупреждение преступности, коррупция, опасные банковские операции, решение политики санкций и санкций на рынке Европейского Союза, защита здоровья и имущества в Европейском Союзе.

Семинар продолжительностью 2 учебных часа по теме:

Упражнение будет сосредоточено на понимание основного принципа коммерческого контакта, используемого в Европейской Союзе. Получение навыков быстрого создания схемы бизнес-контракта на местах. Вставка выгодных условий в контракты и поиск опасных моментов в контрактах, все с точки зрения продавца и покупателя.

ПРОГРАММА КУРСА

Блок 5 - Публичные торги, банковские инструменты: гарантия, залог, аккредитив и т.п.

Лекция продолжительностью 2 учебных часа на тему:

Государственные закупки, общественные закупки, характеристики государственных закупок и что им предшествует; гарантия, залог аккредитивов и других банковских инструментов для финансирования бизнес-кейсов. Возможности финансирования бизнес-кейсов из источников и фондов Европейского Союза.

Семинар продолжительностью 2 учебных часа по теме:

Регистры и поиск в государственных реестрах государственных тендеров, отработка практики применения банковских инструментов в рамках реализации бизнес-кейса. Практическое знакомство и практика применения с финансовыми источниками проэкспортного финансирования Европейского Союза.

Блок 6 - Сертификация, омологация, стандартизация, таможня, страхование товаров, условия транспортировки и доставки

Лекция продолжительностью 2 учебных часа на тему:

Особенности и условия выхода иностранного субъекта предпринимательской деятельности на рынки стран ЕС: правовые и бизнес-особенности рынка ЕС, регистрация дочерних компаний и филиалов, регистрация товарных знаков, сертификация, стандартизация, омологация, обычаи и работа с таможенными декларантами, логистикой и ее функциями, организацией складской аренды, страховкой, логистикой и доставкой товара до клиента.

Семинар продолжительностью 2 учебных часа по теме:

Подробные вопросы решений для получения сертификации, омологации, стандартизации и т.п. товаров и услуг для рынков Европейского Союза, логистическая безопасность, детали условий передачи товаров покупателям в Европейском Союзе.



Исчерпывающую информацию и ответы на
интересующие вопросы можно получить:

www.csok.cz

csok@csok.cz

+ 420 770 660 061



ČESKÁ - STŘEDOASIJSKÁ
SMÍŠENÁ OBCHODNÍ KOMORA
CZECH - MIDDLE ASIAN
CHAMBER OF COMMERCE

