МЕЃУНАРОДНА трговија

cosmo

ОБУКА за надворешно-трговско работење

Целна група

Обуката е наменета за личности со визија за градење на иднината. Обуката можат да ја следат претприемачи од мали и средни претпријатија, претставници на производни и трговски претпријатија, претставници на корпоративниот менаџмент, извршниот менаџмент и раководители на тимови на компании, јавни установи, финансиски и други видови организации.

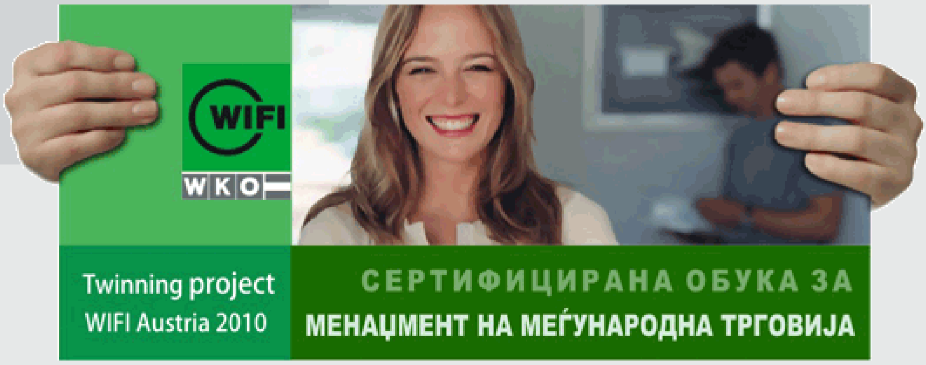
Македонските учесници во надворешно-трговското работење секојдневно имаат можност да се сретнат со многу причини кои ги зголемуваат трошоците на набавка или предизвикуваат доцнење на прием на увозната роба. Секако, постојат начини ова да се избегне, особено доколку кај увозниците се зголеми познавањето на ЕУ-нормите и стандардите, а особено должностите на увозниците и ослободувањата кои им се овозможени.

Извозните пазари се голем предизвик за македонските претпријатија, но за нивно освојување потребни се комплексни познавања за целата извозна процедура.

Циклусот семинари ќе ги покрие сите аспекти на надворешно-трговското работење, увозот и извозот со користење на комбинација од презентации, вежби и групни дискусии.

Цели на обуката

- да се насочат поединците и претпријатијата да ги идентификуваат нивната јачина, слабости и способности што ќе им биде потребно за успех на австрискиот и на пазарите на Европската Унија
- да се постигне степен на подготвеност на претпријатијата за извоз или увоз, односно да се зголемат можностите за задоволување на барањата на EU извозно-увозните процедури, стандарди и регулативи
- да се опишат основните извозно-увозни процедури како проценка на ризикот, испитување на пазарот и експортен маркетинг
- да се иницираат прелиминарни преговори со австриски клиенти / добавувачи



Структура на обуката

Програмата за обуката е составена од 4 модули / семинари:

Основни модули:

Проект-менаџмент стратегии| 25 часа

Надворешна трговија| 25 часа

Вештини на аргументирање и преговарање во меѓународниот бизнис | 25 часа

Практичен модул:

Работна посета на Австрија

Сите слушатели кои успешно ќе ги положат завршните тестови на сите модули на обуката се поканети на бесплатна работна посета на Австрија

МЕЃУНАРОДНА трговија

cosmo

ОБУКА за надворешно-трговско работење

Начин на реализација на комплетната обука

Обуката се реализира во три месеци – три дена/месечно во термин од 10.00 до 16.00 часот, во мали групи со опуштена атмосфера и вклучени паузи за кафе и освежување

Со завршување на сите модули (Проект-менаџмент стратегии, Надворешна трговија и Вештини на аргументирање и преговарање во меѓународниот бизнис), кандидатите добиваат СЕРТИФИКАТ за обука за **Надворешно-трговско работење** издаден од WIFI Austria.

Пријавување

Пријавувањето се реализира со пополнување на апликација и доставување на e-mail: contact@cosmoinnovate.com.mk , на факс (02) 244 8240 или на адресата на КОСМО Иновативен Центар, бул.Јане Сандански 113, 1000 Скопје. Со почетокот на наставата, кандидатите потпишуваат „договор за обука", со што се потврдува пријавата за обуката и се резервира место во групата.

Обуката се реализира во климатизирани простории на КОСМО Иновативен Центар, опремени со современи аудио-визуелни технички средства за настава, flip-chart и LCD-проектор.

ЈАВЕТЕ СЕ ДЕНЕС ЗА ПОВЕЌЕ ИНФОРМАЦИИ

КОСМО ИНОВАТИВЕН ЦЕНТАР

бул. Јане Сандански 113, 1000 Скопје, Македонија

тел. +389 2 244 8077,8134 фах. +389 2 244 8240

e-mail: contact@cosmoinnovate.com.mk

www.cosmoinnovate.com.mk

Цена

110 часа: 41.550,00 денари

(плаќање на 4 рати по 10.387,50 денари)

Слушателите самостојно ги покриваат трошоците за семинарите во Скопје (75 наставни часа) во вкупна вредност од 41,550,00 денари (20% од вкупните трошоци на проектот). Престојот и комплетната организација и реализација на активностите во Австрија (5 дена, 35 наставни часа) за слушателите на обуката е бесплатен, односно трошоците за хотелско сместување во двокреветни соби, два оброци на ден, трансфер од и до аеродром, локален транспорт, симултан преведувач за време на сите контакти, состаноци и посети, бизнис-форум, прием во Федералната Стопанска Комора на Австрија и свечена вечера со доделување на завршниот сертификат - во вкупна вредност од 2.500 евра по слушател (или 80% од вкупните трошоци на проектот) ги покрива домаќинот WIFI Austria. WIFI Austria ќе испрати писма за покана до слушателите со цел обезбедување виза. WIFI Austria и КОСМО нема да ги платат трошоците за транспортот меѓу Македонија до Австрија и трошоците за издавање виза.

WIFI - Institute for economic promotion of the Austrian Federal Economic Chamber

Заедно со локалните партнери, WIFI IKT регионалните менаџери подготвуваат програми за обука, прилагодени на посебните потреби на соодветните пазари. WIFI обуките и завршните тестирања се вршат согласност со ефективен систем за управување со квалитет и во согласност со барањата на меѓународниот стандард ISO 9001:2000. WIFI IKT тренерите имаат вистинско животно бизнис-искуство и зборуваат на јазикот на слушателите. Информациите од примерите кои се работат за време на обуката, учесниците можат веднаш да ги пренесат во сопствениот бизнис.

Тренери

Margit Wendelberger

Management Trainer, Business Consultant
Managing Director MARCOM GesmbH , Vienna, Austria

Маргит Венделбергер работела повеќе години за Unilever Австрија и Unilever Јапонија како и за Jackobs. Паралелно со основањето на својата консултантска фирма Marcom (Австрија), работи и за интернационални компании, особено на унгарскиот пазар. Има учествувано во маркетиншко позиционирање на разни брендови, како кафе-ресторанте "Viva" или ланецот на бензиски пумпи OMV. Таа е сопственик и управител на консултантската фирма MARCOM.
www.marcom.at

Wilma Kovarik

Management Trainer, Business Consultant
Director Kovarik & Partner OEG , Vienna, Austria

Вилма Коварик работела како проект-менаџер во проекти за изградба на хотели од пет ѕвезди за интернационални компании во Источна Европа (Чешка, Унгарија, Бугарија, Словенија, Русија, Белорусија, Украина, Грузија и Ирак). Изработувала физибилити-документација за Alfa Laval во земји на Западна Европа и студии во Источна Европа. Од 1996 година е директор на консултантската фирма Kovarik & Partner OEG.

www.kovarik-visions.at

Viktor Dedic

Management Trainer, Business Consultant
Managing Director Ruhrberg & Dedic GmbH, Vienna, Austria

Виктор Дедич работел како маркетинг-директор во Hill International и во Architektenbüro Neversal и како директор на продажба за MARO-Bauträger GmbH. Во 1997 година ја основа својата фирма Ruhrberg & Dedic GmbH (Австрија), а од 2001 година работи како експерт и партнер во компанијата ITdesign Operations & Training GmbH. Како консултант и тренер има учествувамо на многубројни семинари и проекти во Унгарија, Словенија, Литванија, Казахстан, Украина, Бугарија, Романија, Македонија и Албанија. Теми од негова експертиза се маркетингот, односите со јавност, менаџментот на човечки ресурси, маркетингот и комуникациите, националното и интернационалното лобирање итн.
www.itdesign.at

ПРОЕКТ-МЕНАЏМЕНТ СТРАТЕГИИ

напредна обука за квалитетно менаџирање на проекти

Цели на модулот

Целта на обуката Проект-менаџмент стратегии е учесниците да се здобијат со потребното знаење за ефективно планирање, контрола и подобрување на квалитетот во поединечни процеси или проект-менаџмент процесите во организациите.

Содржина на модулот

- корпоративна стратегија (поставување цели на компанијата, дефинирање на посебни оддели, специјализирање/предводник во одредена област, франшиза, трговија преку интернет
- стандардизирани производи како основа за извоз
- меѓусебно поврзување - градење мрежа
- развивање нови производи и нови видови услуги
- квалитетно планирање на проект (алатки и техники за квалитетно проектно планирање, процес на планирање, политика на квалитет, цели на проектот - бизнис-ниво и проектно ниво, процесни flow-дијаграми и креирање процесни мапи, финансиски аспекти на квалитетно планирање)
- обезбедување алатки и тактики за мерење и мониторинг на реализацијата на проектот
- управување со човечки ресурси (стратегија за човечки ресурси, мотивирање на вработените, интеркултурен менаџмент)

траење:

25 наставни часови

тренери:

Wilma Kovarik

НАДВОРЕШНА ТРГОВИЈА

правила на надворешната трговија и меѓународниот маркетинг cosmo

Цели на модулот

На обуката на учесниците ќе се им прикаже начинот како да имплементираат основен влез на австрискиот и ЕУ-пазарите, придржување кон правните норми на надворешната трговија со ЕУ-членки, а со плановите за дистрибуција и цени да се постигнат стратегиските интернационални цели на компанијата.

траење:

25 наставни часови

тренери:

Margit Wendelberger

Содржина на модулот

- како да го подготвам моето претпријатие за интернационалниот пазар
- како да развиеме извозна стратегија во време на криза
- развивајте сопствена извозна стратегија
- на кои пазари треба да се настапи
- како да ги продадам моите производи во странство
- прекугранична продажба
- меѓународни деловни преговори
- критериум за избор на партнер за продажба
- логистика
- меѓународни ризици
- финансирање на меѓународните активности
- дизајнирање на стратешки маркетинг-план - трендови, планирање и модели на симулација
- контрола на квалитет

ВЕШТИНИ НА АРГУМЕНТИРАЊЕ
И ПРЕГОВАРАЊЕ
ВО МЕЃУНАРОДНИОТ БИЗНИС

унапредување на менаџерските бизнис-техники

cosmo

Цели на модулот

Учесниците на семинарот низ симулации и вежби ќе ги практикуваат вештините на позитивна комуникација, преговарање и менаџирање на конфликт и конфронтации. Целта е практикување на принципите на преговарање заради постигнување кооперативно решение и позитивен резултат на двете страни.

траење:

25 наставни часови

тренери:

Viktor Dedic

Содржина на модулот

- позитивна комуникација и преговарање, аргументирање и конфликти
- цели и задачи на маркетингот, цели и задачи на продажбата
- истражување на пазарот - информации, предност
- 4P на маркетинг-миксот (производ, цена, место, промоција)
- преговарање за продажба, циклус на продажба
- меѓукултурни разлики, вештини на комуникација

ПРАКТИЧЕН МОДУЛ

РАБОТНА ПОСЕТА НА АВСТРИЈА

Сите слушатели кои успешно ќе ги положат завршните тестови на сите модули на обуката се поканети на бесплатна работна посета на Австрија.

Работната посета претставува практичен дел на обуката (5 дена, 110 часа), каде домаќинот WIFI Austria ќе организира:

1 и 2 ден - практични предавања и презентации

2 и 3 ден - директен контакт и посета на австриски компании предложени од слушателите на обуката

4 ден - бизнис-форум и B2B-контакти со заинтересирани австриски компании за соработка со македонски компании во увозно-извозни активности, трансфер на технологии и знаење, заеднички инвестиции поддржани од австриски развојни фондови итн.