

Fundusz Górnośląski S.A. zaprasza na bezpłatne warsztaty dla przedsiębiorców sektora małych i średnich przedsiębiorstw z województwa śląskiego, planujących działalność eksportową oraz eksporterów, które odbędą się **28 marca 2023 r. w Biurowcu Łętowski Consulting**, ul. Staszica 20, Jaworzno, pt.:

**„RYNKI NIEMIECKOJĘZYCZNE
- skuteczna strategia eksportowa, z uwzględnieniem
aspektów formalno- prawnych z elementami różnic kulturowych”**

Podczas warsztatów omówione zostaną następujące zagadnienia m.in.:

- formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Niemczech
- techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu i negocjacji w handlu zagranicznym, zasady współpracy
- sposoby weryfikacji kontrahentów w Niemczech

Warsztaty prowadzona będą przez **Łukasza Żaka** - Prawnika, specjalizującego się w zagadnieniach związanych internacjonalizacją przedsiębiorstw w szczególności transgranicznym świadczeniem usług i delegowaniem pracowników a także tematyce dotyczącej tworzenia skutecznych strategii eksportowych. Ponadto specjalizuje się w zagadnieniach związanych z problematyką zatrudniania cudzoziemców i prawem pracy. Stały współpracownik Kongsberg Maritime Poland na stanowisku - Workers Mobility Legal and Tax Advisor, współpracownik w Jakubowski - Niecko Kancelaria Radcy Prawnego i Adwokata Sp. k., of counsel w Kancelarii Szuszczyński Kamińska Kancelaria Prawa Pracy, ekspert ds. współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw w Związku Pracodawców Pomorza Zachodniego, aktywny członek Zachodniopomorskiego Klastra Morskiego. Ekspert i doradca w licznych inicjatywach i projektach wspierających polskie przedsiębiorstwa w rozwoju krajowym i zagranicznym.

Korzyści z udziału w warsztatach:

- minimum 6 h zajęć dydaktycznych prowadzonych przez eksperta - praktyka
- komplet materiałów szkoleniowych
- konsultacje indywidualne
- zaświadczenie o udziale w spotkaniu

Więcej informacji:

Fundusz Górnośląski S.A.

ul. Sokolska 8
40-086 Katowice
tel. +48 327 233 110
internacjonalizacja@fgsa.pl
<https://www.fgsa.pl>

Jaworznicza Izba Gospodarcza

ul. F. Chopina 94
43-600 Jaworzno
tel.: +48 577 750 128
biuro@iig.jaw.pl
<https://www.iig.jaw.pl>

Eurofinance Training Sp. z o.o.

ul. Nowy Świat 49/213, 00-042
Warszawa
tel.: +48 609 124 124
szkolenia@efszkolenia.pl
www.efszkolenia.pl

P.S. UWAGA! ILOŚĆ MIEJSC OGRANICZONA – DECYDUJE KOLEJNOŚĆ ZGŁOSZEŃ

Projekt współfinansowany przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020, Oś priorytetowa III Konkurencyjność MŚP, Działanie 3.5 Umiejscowienie gospodarki regionu, Poddziałanie 3.5.2 Modelowanie działalności eksportowej MŚP. Projekt realizowany przez Fundusz Górnośląski S.A. w partnerstwie z Województwem Śląskim.

Ramowy program spotkania pt.:

**„RYNKI NIEMIECKOJĘZYCZNE
- skuteczna strategia eksportowa, z uwzględnieniem
aspektów formalno- prawnych z elementami różnic kulturowych”**

Harmonogram zajęć:

09.45 – 10.00	Rejestracja uczestników
10.00 – 11.30	I blok szkoleniowy
11.30 – 11.45	Przerwa kawowa
11.45 – 13.15	II blok szkoleniowy
13.15 – 13.30	Przerwa kawowa
13.30 – 15.00	III blok szkoleniowy
15.00 – 15.30	Sesja pytań i odpowiedzi. Podsumowanie warsztatów

Zakres warsztatów:

- 1. Analiza możliwości eksportowych firmy na rynku niemieckim**
 - a) Jak przygotować strategię eksportową – rynek niemiecki
 - b) Podstawowe zasady dopuszczenia produktów na rynek niemiecki - wybrane sektory gospodarki
 - c) Struktura rynku niemieckiego, szwajcarskiego oraz austriackiego w kontekście procesów sprzedaży i dystrybucji
- 2. Formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Niemczech:**
 - a) Porównawcze przedstawienie form prowadzenia działalności w Polsce
 - b) Spółki kapitałowe
 - c) Zakładanie filii, biur i oddziałów w Niemczech
 - d) Jednoosobowa działalność gospodarcza w Niemczech
 - e) Rozważenie korzyści otwarcia biznesu w Niemczech
- 3. Weryfikacja towarów czy usług? – wymagania formalno-prawne świadczenia usług, delegowania pracowników oraz prowadzenia działalności handlowej w Niemczech**
 - a) Ogólne zasady świadczenia usług transgranicznych Niemiec
 - b) Kluczowe działania w zakresie procesu sprzedaży towarów i świadczenia usług na rynku niemieckim,
 - c) Umowa handlowa w obrocie międzynarodowym/specyfika relacji z klientami z Niemiec / niezbędne elementy umowy / formy zabezpieczenia transakcji
- 4. Różnice kulturowe, jako element strategii wejścia na rynek (normy kulturowe, nawiązywanie kontaktów, negocjacje, różnice i podobieństwa).**
- 5. Przykłady sukcesów i porażek polskich firm na rynkach zachodnich. Jakich błędów unikać? – przykłady i case study**