ПРОГРАММА

дополнительного профессионального образования «ЭКСПОРТНЫЙ ФОРСАЖ»

**ВВОДНЫЙ МОДУЛЬ**

**ВВЕДЕНИЕ В ЭКСПОРТНУЮ И ПРОЕКТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

|  |  |
| --- | --- |
| **День 1** | |
| **09:00–17:00** | |
| **09:00–10:00**  60 минут | **Блок 1**  **ВВЕДЕНИЕ** |
| 10 минут  50 минут | Введение в Программу обучения  Знакомство и цели обучения участников |
| **10:00–10:40**  40 минут | **Блок 2**  **ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА** |
| 15 минут  10 минут  15 минут | 1. Мини-лекция «Жизненный цикл экспортного проекта»  2. Мини-лекция «Риски экспортного проекта»  3. Мини-лекция «Система государственной поддержки экспорта» |
| **10:40–10:45**  5 минут | **Блок 3**  **ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** |
| 5 минут | Введение |
| **10:45–11:00**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11:00-12:45**  105 минут | **Блок 3**  **ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ *(продолжение)*** |
| **11:00-12:00**  60 минут | Мини-лекция «Основные понятия проектного управления» |
| **12:00-12:45**  45 минут | Практическая работа № 1 «Успешные и неуспешные проекты» |
| **12:45–13:45**  60 минут | **ОБЕД** |
| **13:45-15:45**  120 минут | **Блок 3**  **ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ *(продолжение)*** |
| **13:45-14:45**  60 минут | Мини-лекция «Критерии оценки проекта. Этапы жизненного цикла проекта» |
| **14:45–15:45**  60 минут | Практическое упражнение № 2  Игра на проверку навыков проектной деятельности «Квадрат»  (с 1-го по 4-ый этапы игры) |
| **15:45–16:00**  **15 минут** | ПЕРЕРЫВ |
| **16:00-17:00**  **60 минут** | Блок 3  ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (продолжение) |
| **16:00–16:20**  **20 минут** | Практическое упражнение № 2 (продолжение)  Игра на проверку навыков проектной деятельности «Квадрат»  (5-ый этап игры) |
| **16:20–17:00**  **40 минут** | ЗАВЕРШЕНИЕ 1-го ДНЯ ОБУЧЕНИЯ |
| **20 минут**  **20 минут** | Домашнее задание.  Подведение итогов дня. |
| **День 2** | | |
| **09:00–18:00** | | |
| **09:00–09:30**  30 минут | Практическое упражнение № 3  Викторина «Основные понятия проектного управления» | |
| **09:30–11.00**  90 минут | **Блок 4**  **ФОРМИРОВАНИЕ УСТАВА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА** | |
| **09:30–09:55**  25 минут | Мини-лекция «Этап «Инициация проекта»: устав проекта, идея проекта, цели и задачи проекта» | |
| **09:55–10:40**  45 минут | Практическая работа № 4 «Определение бизнес-цели, названия, заказчика, руководителя, целей и задач экспортного проекта» | |
| **10:40–11:00**  20 минут | Мини-лекция «Работа с заинтересованными сторонами проекта» | |
| **11:00–11:15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** | |
| **11:15–13:10**  115 минут | **Блок 4**  **ФОРМИРОВАНИЕ УСТАВА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА (продолжение)** | |
| **11:15–12:00**  45 минут | Практическая работа № 5 «Анализ интересов заинтересованных сторон экспортного проекта» | |
| **12:00–12:25**  25 минут | Мини-лекция «Вехи, Рамки, Ограничения проекта. Требуемая экспертиза, критерии производства» | |
| **12:25–13:10**  45 минут | Практическая работа № 6 «Определение вех, рамок, ограничений, требуемой экспертизы и критериев производства для реализации экспортного проекта» | |
| **13:10–14:00**  50 минут | **ОБЕД** | |
| **14:00–16:00**  120 минут | **Блок 4**  **ФОРМИРОВАНИЕ УСТАВА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА (продолжение)** | |
| **14:00–14:20**  **20 минут** | Мини-лекция «Риски проекта» | |
| **14:20–15:00**  **40 минут** | Практическая работа № 7 «Оценка рисков экспортного проекта» | |
| **15:00–15:20**  **20 минут** | Мини-лекция «Команда проекта» | |
| **15:20–16:00**  **40 минут** | Практическая работа № 8 «Формирование команды экспортного проекта» | |
| **16:00–16:15**  **15 минут** | **ПЕРЕРЫВ** | |
| **16:15–18:00**  **105 минут** | **Блок 4**  **ФОРМИРОВАНИЕ УСТАВА ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА (продолжение)** | |
| **16:15–16:35**  **20 минут** | Мини-лекция «Финансовый анализ проекта» | |
| **16:35–16:45**  **10 минут** | **ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ** | |
| **16:45–17:45**  **60 минут** | Практическая работа № 9 «Составление дорожной карты разработки Устава экспортного проекта компании» | |
| **17:45–18:00**  **15 минут** | **Завершение обучения и обратная связь участников** | |

**МОДУЛЬ 1 ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| **День 1** | |
| **РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ**  **ВСТУПЛЕНИЕ** | |
| **09.00-10.10**  **70 минут** | **ВВЕДЕНИЕ. ЗНАКОМСТВО** |
| 10 мин  60 мин | Введение в Программу Акселератора  Знакомство с участниками |
| **10.10-11.15**  **65 минут** | **Блок 1**  **ВЫБОР ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА: АЛГОРИТМ И ИНСТРУМЕНТЫ** |
| 40 мин  25 мин | **Мини-лекция** «Маркетинговые исследования и их алгоритм»  **Мини-лекция** «Аналитические продукты Группы РЭЦ» |
| **11.15-11.30**  **15 минут** | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11.30-13.20**  **110 минут** | **Блок 1**  **ВЫБОР ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА: АЛГОРИТМ И ИНСТРУМЕНТЫ *(продолжение)*** |
| 40 мин  30 мин  40 мин | **Практическая работа №1** «Определение страны, наиболее благоприятной для экспорта: РОССИЙСКИЕ ИСТОЧНИКИ»  **Мини-лекция** «Аналитические исследования по иностранным источникам  **Практическая работа №2** «Определение страны, наиболее благоприятной для экспорта: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИСТОЧНИКИ» |
| **13.20-14.00**  **40 минут** | **ОБЕД** |
| **14.00-16.00**  **120 минут** | **Блок 2**  **ПОИСК И ПРОВЕРКА ПОКУПАТЕЛЯ** |
| 25 мин  30 мин  20 мин  10 мин  35 мин | **Мини-лекция** «Поиск покупателя»  **Мини-лекция** «Продукты группы РЭЦ: 3х уровневый поиск клиентов»  **Мини-лекция** «Проработка контактов потенциальных покупателей»  **Мини-лекция** «Проверка покупателя. Due diligence»  **Практическая работа №3** «Проверка покупателя» |
| **16.00-16.15**  **15 минут** | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16.15-17.30**  **75 минут** | **Блок 2**  **ПОИСК И ПРОВЕРКА ПОКУПАТЕЛЯ *(продолжение)*** |
| 10 мин  25 мин  40 мин | **Мини-лекция** «Модель выхода на рынок»  **Мини-лекция** «Тендеры в международной торговле»  **Практическая работа №4** «Чек-лист: Поиск иностранного покупателя. ЧАСТЬ 1» |
| **17.30-18.00** | **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ** |
| **День 2** | |
| **9.00-9.10** | **ПРИВЕТСВИЕ. РЕЗЮМЕ ПО ПРОЙДЕННОМУ МАТЕРИАЛУ** |
| **9.10-11.15** | **Блок 2** |
| **125 минут** | **ПОИСК И ПРОВЕРКА ПОКУПАТЕЛЯ (продолжение)** |
| **10 минут**  **25 мин**  **20 мин**  **20 мин**  **20 мин**  **10 мин**  **20 мин** | Мини-лекция «Возможности SAP Ariba для поиска покупателей»  Мини-лекция «Тенденции развития и возможности онлайн торговли для экспортеров»  Мини-лекция «Выбор способа on-line продаж Тенденции развития и возможности онлайн торговли: собственный интернет магазин vs маркетплейс»  Мини-лекция «Возможности марткеплейсов для поиска покупателей и продаж. Продукты группы РЭЦ»  Мини-лекция «Инструменты интернет-анализа»  Мини-лекция «Кейсы успешной организации интернет-торговли»  Практическая работа №4 «Чек-лист: Поиск иностранного покупателя. ЧАСТЬ 2» (завершение) – работа в командах |
| **11.15-11.30**  **15 минут** | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11.30-11.50**  **20 минут** | **Блок 2**  **ПОИСК И ПРОВЕРКА ПОКУПАТЕЛЯ (продолжение)** |
| **20 мин** | Практическая работа №4 «Чек-лист: Поиск иностранного покупателя. ЧАСТЬ 2» (завершение) – презентация результатов работы |
| **11.50-13.20**  **70 минут** | **Блок 3**  **ПОДГОТОВКА ТОВАРА К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА/ПОКУПАТЕЛЯ** |
| **30 мин**  **40 мин** | Мини-лекция «Оформление разрешительной документации при выходе на рынок»  Практическая работа №5 «Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя» |
| **13.00-14.00**  **60 минут** | **ОБЕД** |
| **14.00–16.00**  **120 минут** | **Блок 4**  **ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ** |
| **30 мин**  **25 мин**  **25 мин**  **40 мин** | Мини-лекция «Результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации»  Практическая разминка 10 мин  Мини-лекция «Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках»  Мини-лекция «Практическое использование патентных баз данных и реестров объектов интеллектуальной собственности».  Практическая работа №6 «Защита объектов интеллектуальной собственности на международных рынках» |
| **16.00-16.15**  **15 минут** | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16.15-16.45**  **30 минут** | Мини-лекция «Услуги ЦПЭ по аналитике и поиску покупателей» |
| **16.45-17.45**  **60 минут** | Итоговое упражнение 1 Модуля: Разработка плана действий (Action Plan) |
| **17.45-18.15**  **30 минут** | **ОБСУЖДЕНИЕ МЕЖМОДУЛЬНОГО ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ** |
| **18.15-18.30**  **15 минут** | **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ**  **РЕЗЮМЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ПЕРВОГО ОЧНОГО МОДУЛЯ**  **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ** |

**МОДУЛЬ 2 ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ**

|  |  |
| --- | --- |
| **РАСПИСАНИЕ ТРЕНИНГА День 1** | |
| **08:45-09:00** | **РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ.** |
| **09:00-18:00** | **ОБЩАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ** |
| **09:00-10:00**  60 минут | **БЛОК 1.**  **РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ** |
| *5 минут*  *55 минут* | Введение в модуль  Презентация результатов межмодульной работы команд по итогам обучения 1 Модуля Акселератора |
| **10:00- 11:00**  60 минут | **БЛОК 2.**  **МАРКЕТИНГ-МИКС** |
| *15 минут*  *45 минут* | Мини-лекция «Структура и содержание маркетинг-микс в экспертной деятельности»  Задание №1 «Определение товара, рынка, целевой аудитории и конкурентов» |
| **11:00-11:15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11:15-13:00**  105 минут | **БЛОК 3.**  **«1Р – ЭКСПОРТНЫЙ ПРОДУКТ»** |
| *10 минут*  *40 минут*  *20 минут*  *35 минут* | Мини-лекция «Мультиатрибутивная модель товара как инструмент отстройки от конкурента» *(начало)*  Практическая работа №1 «Определение клиентских потребностей: зачем покупают ваш продукт?»  Мини-лекция «Мультиатрибутивная модель товара как инструмент отстройки от конкурента» *(продолжение)*  Практическая работа №2 «Конкурентоспособность товара: Мультиатрибутивная модель» *(начало)* |
| **13:00-14:00**  60 минут | **ОБЕД** |
| **14:00-16:00**  120 минут | **БЛОК 3.**  **«1Р – ЭКСПОРТНЫЙ ПРОДУКТ» *(продолжение)*** |
| *30 минут*  *25 минут*  *65 минут* | Практическая работа №2 «Конкурентоспособность товара: Мультиатрибутивная модель» *(продолжение)*  Мини-лекция «Целевая аудитория»  Практическая работа №3 «Определение целевой аудитории, сегментирование и определение аватара целевого клиента» |
| **16:00-16:15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16:15-18:00**  105 минут | **БЛОК 4.**  **«2Р – ЦЕНА ЭКСПОРТНОГО ПРОДУКТА»** |
| *30 минут*  *45 минут*  *10 минут*  *20 минут* | Мини-лекция «Подходы к определению экспортной цены продукт»  Практическая работа №4 «Определение конкурентных цен»  Мини-лекция «Окончательное определение экспортной цены»  Итоговое задание: 1Р и 2Р |
| **18:00-18:10**  10 минут | **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ** |
| **День 2** | |
| **09:00 – 09:10** | Резюме по итогам 1-го дня обучения |
| **09:10 – 11:00**  110 минут | **БЛОК 5.**  **«3Р – МЕСТО: КАНАЛЫ РАСПРЕДЕНИЯ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ» *(начало)*** |
| *20 минут*  *20 минут*  *10 минут*  *45 минут*  *15 минут* | Мини-лекция: «Каналы распределения: характеристики, условия выбора»  Задание №2 «Выбор канала распределения для компании»  Мини-лекция: «Прямой канал выхода на экспорт»  Практическая работа №5 «Сравнительная характеристика сайта компании и ее конкурентов»  Мини-лекция: «Косвенный канал выхода на экспорт» |
| **11:00 –11:15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11:15 – 12:15**  60 минут | **БЛОК 5.**  **«3Р – МЕСТО: КАНАЛЫ РАСПРЕДЕНИЯ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ» *(продолжение)*** |
| *45 минут*  *15 минут* | Практическая работа №6 «Выбор участников канала сбыта и их обязанности»  Мини-лекция: «Выбор посредника и его оценка» |
| **12:15-13:00**  45 минут | **БЛОК 6.**  **«4Р – МЕСТО: ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ» *(начало)*** |
| *20 минут*  *25 минут* | Мини-лекция: «Алгоритм разработки вариантов позиционирования компании»  Практическая работа №7 «Разработка позиционирования компании» *(начало)* |
| **13:00 – 14:00**  60 минут | **ОБЕД** |
| **14:00-14:30**  30 минут | **БЛОК 6.**  **«4Р – МЕСТО: ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ» *(продолжение)*** |
| *30 минут* | Практическая работа №7 «Разработка позиционирования компании» *(продолжение)* |
| **14:30-16:00**  90 минут | **БЛОК 7.**  **«4Р – ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ» *(начало)*** |
| *10 минут*  *30 минут*  *20 минут*  *30 минут* | Мини-лекция «Основные инструменты продвижения»  Практическая работа №8 «Определение релевантных каналов маркетинговой коммуникации»  Мини-лекция «Особенности рекламы в разных странах»  Практическая работа №9 «Выявление конкурентных преимуществ методов продвижения компании за рубежом» *(начало)* |
| **16:00 – 16:15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16:15-17:45**  90 минут | **БЛОК 7.**  **«4Р – ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ» *(продолжение)*** |
| *15 минут* | Практическая работа №9 «Выявление конкурентных преимуществ методов продвижения компании за рубежом» *(продолжение)* |

**МОДУЛЬ 3**

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ**

**ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ**

|  |  |
| --- | --- |
| **РАСПИСАНИЕ ТРЕНИНГА ДЕНЬ 1** | |
| **08:45-09:00** | **РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ.** |
| **09:00-18:00** | **ОБЩАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ** |
| **09:00-10:10**  70 минут | **БЛОК 1.**  **РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ** |
| *10 минут*  *60 минут* | Введение в модуль  Презентация результатов межмодульной работы команд по итогам обучения 2 Модуля Акселератора |
| **10:10-10:45**  35 минут | **БЛОК 2.**  **ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ СДЕЛКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТЕРА** |
| *10 минут*  *15 минут*  *10 минут* | 1. Мини-лекция «Основные факторы конкурентоспособности»  2. Мини-лекция «Карта расходов по экспортной сделке»  3. Мини-лекция «Финансовые условия экспортной сделки» |
| **10:45-11:00**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11:00-13:00**  120 минут | **БЛОК 2.**  **ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ СДЕЛКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТЕРА *(продолжение)*** |
| *15 минут*  *25 минут*  *60 минут*  *20 минут* | 4. Мини-лекция «Условия оплаты по экспортному контракту»  5. Мини-активность «Условия оплаты по экспортному контракту»  6. Практическая работа №1 «Расчет стоимости экспортного контракта»  7. Мини-лекция «Коммерческий кредит» |
| **13:00-14:00**  60 минут | **ОБЕД** |
| **14:00-15:45**  105 минут | **БЛОК 2.**  **ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ СДЕЛКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТЕРА *(продолжение)*** |
| *20 минут*  *20 минут*  *65 минут* | 8. Мини-лекция «Финансовое обеспечение экспортной сделки»  9. Мини-лекция «Оценка потребности в финансировании экспорта. Cashflow»  10. Практическая работа №2 «Расчет потребности в экспортном финансировании на основании анализа плана движения денежных средств. Cashflow» |
| **15:45-16:00**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16.00-17.45** | **БЛОК 3.** |
| **105 минут** | **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА** |
| **15 минут**  **30 минут**  **60 минут** | 1. Мини-лекция «Предэкспортное финансирование»  2. Мини-лекция «Постэкспортное финансирование»  3. Практическая работа №3 «Формирование коммерческого предложения с учетом инструментов финансирования» |
| **17:45-18:00**  **15 минут** | **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ** |
| **ДЕНЬ 2** | |
| **09:00-18:00** | **ОБЩАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ** |
| **09:00 –10:45**  105 минут | **БЛОК 4.**  **ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ЭКСПОРТНЫМ КОНТРАКТОМ** |
| *15 минут*  *15 минут*  *10 минут*  *25 минут*  *40 минут* | 1. Мини-лекция «Карта рисков по экспортной сделке  2. Мини-лекция «Дефолт иностранного покупателя»  3. Мини-лекция «Валютный риск»  4. Мини-лекция «Методы управления рисками экспортера»  5. Практическая работа №4 «План работыс рисками» |
| **10:45 -11:00**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11:00-11:35**  35 минут | **БЛОК 5.**  **ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ** |
| *10 минут*  *10 минут*  *10 минут*  *5 минут* | 1. Мини-лекция «Хеджирование валютного (курсового) риска: механизм применения»  2. Мини-лекция «Типовые банковские продукты для хеджирования валютных рисков»  3. Мини-лекция «Типовые биржевые инструменты для хеджирования валютных рисков: особенности применения»  4. Мини-активность «Викторина» |
| **11:35-12:45**  70 минут | **БЛОК 6.**  **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА** |
| *15 минут*  *25 минут*  *10 минут*  *20 минут* | 1. Мини-лекция «Банковские гарантии»  2. Мини-лекция «Страховые продукты ЭКСАР»  3. Мини-лекция «Страхование отсрочки платежа для предприятий сегмента МСП»  4. Мини-активность «Комбинирование инструментов финансирования и минимизации рисков экспортного проекта» |
| **12:45-13:45**  60 минут | **ОБЕД** |
| **13:45-15:20**  95 минут | **БЛОК 7.**  **НДС ПРИ ЭКСПОРТЕ** |
| *15 минут*  *20 минут*  *25 минут*  *35 минут* | 1. Мини-лекция «Влияние системы налогообложения на налоговую нагрузку»  2. Мини-лекция «Особенности исчисления и уплаты НДС при экспорте» 3. Мини-лекция «Управление НДС»  4. Практическая работа №5 «Выбор системы налогообложения и влияние на результат экспортной сделки» |
| **15:20 -15:35**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **15:35-17:45**  130 минут | **БЛОК 8.**  **ФИНАЛЬНАЯ ПРАКТИКА**  «Структурирование проекта поставки авиазапчастей» |
| **17:45-18:00**  *15 минут* | **ОБСУЖДЕНИЕ МЕЖМОДУЛЬНОГО**  **ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ**  **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ:** ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ |

**МОДУЛЬ 4 РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **День 1** | | |
| **08:45-09:00** | | **РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ.** |
| **09:00-18:00** | | **ОБЩАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ** |
| **09:00-10:00**  60 минут | | **БЛОК 1.**  **РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ** |
| *5 минут*  *55 минут* | | Введение в модуль  Презентация результатов межмодульной работы команд по итогам обучения 1 Модуля Акселератора |
| **10:00- 10:10**  *10 минут* | | **ВВОДНАЯ МИНИ-ЛЕКЦИЯ** |
| **10:10- 11:00**  50 минут | | **БЛОК 2.**  **ИНКОТЕРМС** |
| *10 минут*  *15 минут*  *10 минут*  *15 минут* | | Мини-лекция «Инкотермс: структура и распределение издержек, риски и ответственность»  Мини-лекция «Влияние выбора условий поставки на себестоимость товара и таможенную стоимость»  Мини-лекция «Основные изменения 2020 года»  Практическая работа №1 «Какой термин Инкотермс выберет предприятие и как это отразится на затратах по сделке?» *(начало)* |
| **11:00-11:15**  15 минут | | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11:15-11:40**  25 минут | | **БЛОК 2.**  **ИНКОТЕРМС** *(продолжение)* |
| *25 минут* | | Практическая работа №1 «Какой термин Инкотермс выберет предприятие и как это отразится на затратах по сделке?» *(продолжение)* |
| **11:40-13:00**  80 минут | | **БЛОК 3.**  **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА. ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ** |
| *5 минут*  *15 минут*  *35 минут*  *25 минут* | | Мини-лекция «Роль логистики в стратегии компании»  Мини-лекция «Типы товаров и способы их транспортировки»  Мини-лекция «Выбор вида транспорта и документационное обеспечение перевозок»  Практическая работа №2 «Выбор вида транспорта» |
| **13:00-14:00**  60 минут | | **ОБЕД** |
| **14:00-15:10**  70 минут | | **БЛОК 3.**  **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА. ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ** *(продолжение)* |
| *20 минут*  *10 минут*  *40 минут* | | Мини-лекция «Перечень основных затрат на логистику»  Мини-лекция «Расчет логистических затрат»  Практическая работа №3 «Расчет логистических затрат» |
| **15:10-16:00**  50 минут | | **БЛОК 4.** |
| **ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ. ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ** | |
| *10 минут*  *30 минут*  *10 минут* | Мини-лекция «Основные понятия. Законодательное регулирование»  Мини-лекция «Таможенные процедуры»  Мини-активность на закрепление знаний «Выбор таможенной процедуры в зависимости от цели перемещения» |
| **16:00-16:15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16:15-18:00**  105 минут | **БЛОК 4.**  **ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ. ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ** *(продолжение)* |
| *50 минут*  *20 минут*  *10 минут*  *25 минут* | Практическая работа №4 «Решение кейсов по таможне»  Мини-лекция «Влияние выбранной таможенной процедуры на экономику экспортной сделки»  Мини-лекция «Виды таможенного декларирования»  Практическая работа №5 «Расходы по основным таможенным процедурам, связанным с вывозом товаров» |
| **18:00-18:10**  10 минут | **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ ОБУЧЕНИЯ** |
| **День 2** | |
| **09:00-18:00** | **ОБЩАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ** |
| **09:00 – 09:10** | Резюме по итогам 1-го дня обучения |
| **09:10-10:45**  95 минут | **БЛОК 5.**  **ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ** |
| *15 минут*  *65 минут*  *15 минут* | Мини-лекция «Внешнеторговый контракт»  Мини-лекция «Существенные условия внешнеторгового контракта»  Мини-лекция «Регулирование положений внешнеторгового контракта» |
| **10:45 –11:00**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11:00-11:40**  40 минут | **БЛОК 6.**  **ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ** |
| *20 минут*  *20 минут* | Мини-лекция «Процедура экспортного контроля»  Практическая работа №6 «Идентификация товара на соответствие контрольным спискам» |
| **11:40-13:30**  110 минут | **БЛОК 7.**  **ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ** |
| *30 минут*  *15 минут*  *15 минут*  *20 минут*  *30 минут* | Мини-лекция «Требование о репатриации иностранной валюты и валюты РФ»  Мини-лекция «Постановка контракта на учет»  Практическая работа №7 «Сроки постановки контракта на учет»  Мини-лекция «Предоставление информации, форм учета и отчетности по валютным операциям»  Практическая работа №8 «Нарушения требований валютного законодательства» |
| **13:30 – 14:30**  60 минут | **ОБЕД** |
| **14:30 – 16:00** | **БЛОК 8.** |
| **90 минут** | **ФИНАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ (начало)** |
| **16:00 – 16:15**  **15 минут** | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16:15 – 17:15**  **60 минут** | **БЛОК 8.**  **ФИНАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ (продолжение)** |
| **17:15 -17:30**  **15 минут** | **ОБСУЖДЕНИЕ МЕЖМОДУЛЬНОГО**  **ДОМАШНЕГО ЗАДАНИЯ**  **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ: ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ** |

**МОДУЛЬ 5 ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| **ДЕНЬ 1** | |
| **08:45-09:00** | **РЕГИСТРАЦИЯ. ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОФЕ.** |
| **09:00-18:00** | **ОБЩАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ** |
| **09.00-10.10**  70 минут | **Блок 1.**  **РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖМОДУЛЬНОЙ РАБОТЫ.** |
| 10 минут  60 минут | Введение в модуль  Презентация результатов межмодульной работы команд по итогам обучения 4 Модуля Акселератора |
| **10.10-11.00**  50 минут | **Блок 2.**  **ПОДГОТОВКА К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ИНОСТРАННЫМ ПАРТНЕРОМ** |
| 10 минут  25 минут  15 минут | 1. Вводная мини-лекция  2. Мини-лекция «Кросс культурная коммуникация как основа эффективной деловой коммуникации при экспорте»  3. Практическая работа №1 «Особенности работы с представителями разных видов культур» *(начало)* |
| **11.00-11.15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11.15-13.00**  45 минут | **Блок 2.**  **ПОДГОТОВКА К ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ИНОСТРАННЫМ ПАРТНЕРОМ *(продолжение)*** |
| 20 минут  25 минут | 4. Практическая работа №1 «Особенности работы с представителями разных видов культур» *(продолжение)*  5. Мини-лекция «Основы деловой коммуникации» |
| **12.00-13.00**  60 минут | **Блок 3.**  **ПЕРВЫЕ КОНТАКТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ** |
| 20 минут  40 минут | 1. Мини-лекция «Деловая переписка»  2. Практическая работа №2 «Оформление делового письма» |
| **13.00-14.00**  60 минут | **ОБЕД** |
| **14.00-15.45**  105 минут | **Блок 3. *(продолжение)***  **ПЕРВЫЕ КОНТАКТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ** |
| 20 минут  25 минут  60 минут | 3. Мини-лекция «  4. Мини-лекция «Участие в выставочно-ярморочных мероприятиях».  5. Практическая работа №3 «Работа на выставке» |
| **15.45-16.00**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **16.00-18.00**  120 минут | **Блок 4.**  **ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ** |
| 20 минут  30 минут  30 минут  40 минут | 1. Мини-лекция «Подготовка и проведение эффективной презентации» (начало)  2. Практическая работа №4 «Elevator speech»  3. Мини-лекция «Подготовка и проведение эффективной презентации» (продолжение)  Практическая работа №5 «Презентация товара или услуги» |
| **18.00-18.15**  **15 минут** | **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ДНЯ** |
| **ДЕНЬ 2** | |
| **09.00-18.30 ОБЩАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ** | |
| **09.00-11.00**  120 минут | **Блок 5.**  **ПРОВЕДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ** |
| 20 мин  15 мин  40 мин  10 мин  35 мин | 1. Мини-лекция «Понятие переговоров. Структура и этапы»  2. Мини-лекция «Подготовка к деловым переговорам. Прояснение интересов и позиций» *(начало)*  3. Практическая работа №6 «Переговорная позиция»  4. Мини-лекция «Подготовка к деловым переговорам. Прояснение интересов и позиций» *(продолжение)*  5. Мини-лекция «Международные переговоры. Первый контакт» *(начало)* |
| **11.00-11.15**  15 минут | **ПЕРЕРЫВ** |
| **11.15-13.00**  105 минут | **Блок 5.**  **ПРОВЕДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ *(продолжение)*** |
| 10 мин  25 мин  40 мин  30 мин | 6. Мини-лекция ««Международные переговоры. Первый контакт»» *(продолжение)*  7. Мини-лекция «Особенности применения техники SPIN при взаимодействии с потенциальны зарубежным партнером  8. Практическая работа №7 «Вопросы по методу SPIN»  9. Мини-лекция «Выдвижение предложений. Торг» *(начало)* |
| **13.00-14.00**  60 минут | **ОБЕД** |
| **14.00-15.45**  105 минут | **Блок 5.**  **ПРОВЕДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ *(продолжение)*** |
| 45 мин  15 мин  30 мин  15 мин | 10. Практическая работа №8 «Отработка техники ТАП»  11. Мини-лекция «Выдвижение предложений. Торг» *(продолжение)*  12. Практическая работа №9 «Разные культуры в переговорах»  13. Мини-лекция «Принятие решения. Закрепление договоренностей» |
| 15.45-16.00  15 минут | ПЕРЕРЫВ |
| 16.00-18.00  120 минут | **Блок 5.**  **ПРОВЕДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ (продолжение)** |
| 120 минут | Практическая работа № 10 «Проведение переговоров» |
| 18.00-18.15  15 минут | **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ:**  **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ УЧАСТНИКОВ** |