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**  |