

## Сертифікована програма навчання консультантів з експорту від ТПП України за фінансування Європейським Союзом та урядом Німеччини

З 2015 року Торгово-промислова палата України проводить навчання консультантів з експорту за сертифікованою програмою. У 2022 року ми пропонуємо оновлену програму, яка враховує зміни й потреби бізнесу та часу, спрямовану на розвиток знань та навичок персоналу, залучених у консультування та експортних супровід бізнесів та їх об'єднань. По закінченню навчання та успішного проходження тестування, учасник отримує сертифікат про проходження навчальної програми та додається до електронної бази консультантів з експорту ТПП України. Базу буде опубліковано на сайті ТПП України.

### Мета навчання:

- Формування знань та навичок з надання експортних послуг та обслуговування компаній;
- Розуміння процесу експорту та окремих етапів розвитку експортного напрямку;
- Розвиток бази консультантів з експорту в системі експортної підтримки України.

### Цільова аудиторія:

- Консультанти та експерти регіональних торгово-промислових палат, які залучаються до надання експортних послуг бізнесу;
- Представники організацій з підтримки бізнесу, асоціацій, спілок та об'єднань, державних агенцій та установ, які надають допомогу бізнесу з питань розвитку експортної спроможності.

*Вимоги до учасників навчання* – мають незначний/ не мають досвід в експорті та залучені у консультування з питань експорту, є співробітниками вищезазначених організацій та установ, володіють англійською мовою на рівні базового розуміння текстів (робота з англійськими ресурсами).

**Участь у заході безкоштовна** за умови попередньої реєстрації та відповідності до кваліфікаційних вимог до учасників навчання.

### Результати:

По закінченню навчання учасники

- Володіють знаннями для консультаційного супроводу бізнесів з розвитку експорту та можуть залучатися до надання експортних послуг;
- Використовують нові підходи та ресурси для обслуговування запитів з боку бізнесу;
- Розуміють зв'язок між окремими етапами експортного процесу та можуть пропонувати рішення та рекомендації бізнесам для розвитку їх експортного напрямку;
- Взаємодіють при наданні послуг та вміють формувати команди з метою пошуку ефективних рішень та консультування бізнесів.

**Програма навчання** складається з 8 модулів:

**Модуль 1 Ринки.** Оцінка експортної спроможності компанії. Визначення умов для розвитку експорту. Вибір потенційних ринків. Проведення маркетингових досліджень.

**Модуль 2 Вимоги ринку.** Аналітика вимог. Адаптація продукту/ послуги до законодавчих вимог, потреб та очікувань споживачів, вимог B2B покупців.

**Модуль 3 Стратегія виходу.** Моделі виходу на ринок та вплив на експортну стратегію. Вимоги до потенційних партнерів.

**Модуль 4 Ціноутворення.** Складові ціни. Канали розподілу. Логістика. Розрахунок ціни товару на ринку. Пошук шляхів зменшення витрат.

**Модуль 5 Стратегія просування.** Аудит бренду. Позиціонування. Ціннісна пропозиція. Перевірка готовності промо-матеріалів, сайту, повідомлень. Вибір каналів комунікацій та просування.

**Модуль 6 Пошук партнерів.** Складові процесу. Ресурси. Перевірка надійності.

**Модуль 7 Перші кроки.** Участь у виставках, торгових місіях, B2B онлайн заходах. Підготовка до перемовин.

**Модуль 8 Дорожня карта експорту.** Розробка експортних планів для компаній, об'єднань підприємств та експортних ініціатив.

**Кількість днів навчання** – 14 днів (6 днів x 7год/дн + 8 днів x 3,5год/дн)

Початок навчання – 01 березня 2022р.

Закінчення навчання – 22 квітня 2022р.

**Кількість навчальних годин** – 100 год (70годин – онлайн навчання, 30 годин - час на підготовку та виконання домашніх вправ, тестування).

**Особливості проведення навчання:**

- Поєднання теоретичного матеріалу та практичних вправ, розроблених на базі кейсів реальних компаній;
- Використання сучасних знань, інструментів, підходів;
- Робота з робочими зошитами, які містять кейси, потрібну інформацію та шаблони для виконання вправ, що дозволяє використовувати їх в процесі консультування як технологічні карти;
- Групова робота в процесі навчання та виконання домашніх завдань; формування спільноти консультантів, взаємодія.

**Програма тренінгу (14 днів)**

<b>Березень 2022р.</b>		
День 1, 2 2дн x 7 год	<b>Модуль 1 Ринки.</b> Оцінка експортної спроможності компанії. Визначення умов для розвитку експорту. Вибір потенційних ринків. Проведення маркетингових досліджень.	01-02 березня 2022р.
День 3, 4 2дн x 3,5 год	<b>Модуль 2 Вимоги ринку.</b> Аналітика вимог. Адаптація продукту/ послуги до законодавчих вимог, потреб та очікувань споживачів, вимог B2B покупців.	09-10 березня 2022р.
День 5 7 год	<b>Модуль 3 Стратегія виходу на ринок.</b> Моделі виходу на ринок та вплив на експортну стратегію. Вимоги до потенційних партнерів.	22 березня 2022р.
День 6, 7 2дн x 3,5 год	<b>Модуль 4 Ціноутворення.</b> Складові ціни. Канали розподілу. Логістика. Розрахунок ціни товару на ринку. Пошук шляхів зменшення витрат	23-24 березня 2022р.
День 8, 9 2дн x 3,5 год	<b>Модуль 5 Стратегія просування.</b> Аудит бренду. Позиціонування. Ціннісна пропозиція. Перевірка готовності промо-матеріалів, сайту, повідомлень. Вибір каналів комунікацій та просування.	30-31 березня 2022р.
<b>Квітень 2022р.</b>		
День 10 7 год	<b>Модуль 6 Пошук партнерів.</b> Складові процесу. Ресурси. Перевірка надійності.	12 квітня 2022р.
День 11 7 год	<b>Модуль 7 Перші кроки.</b> Участь у виставках, торгових місіях, B2B онлайн заходах. Підготовка до перемовин.	14 квітня 2022р.
День 12-14 7 год + 2дн x 3,5 год	<b>Модуль 8 Дорожня карта експорту.</b> Розробка експортних планів.	19-21 квітня 2022р.

Захід організований Торгово-промисловою палатою України в рамках проєкту «Застосування та імплементація Угоди про асоціацію між ЄС та Україною у сфері торгівлі / EU4Business: конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», що спільно фінансується Європейським Союзом та урядом Німеччини і реалізується німецькою федеральною компанією Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Мета проєкту – створення кращих умов для розвитку українських малих і середніх підприємств, підтримка інновацій та стимулювання експорту, що є шляхом до сталого й рівномірного економічного зростання. У межах підходу Team Europe проєкт також сприятиме відновленню України від наслідків COVID-19. EU4Business – ініціатива Європейського Союзу, яка допомагає малим і середнім

підприємствам у країнах Східного партнерства – Вірменії, Азербайджані, Білорусі, Грузії, Молдові, Україні – зокрема надає додаткове фінансування та послуги з розвитку бізнесу, а також сприяє ефективному регулюванню підприємницької діяльності. Детальніше:  
[www.eu4business.org.ua](http://www.eu4business.org.ua) #eu4business, #MovingForwardTogether, #sme\_support\_EU\_GIZ, #GIZ\_Trade\_EU\_UA\_Association

**Реєстрація - <https://forms.gle/ic8WmsA1tqE4Zsas8>**