



Wartość polskiego eksportu nieustannie rośnie. Obecna, niepewna sytuacja geopolityczna sprawia jednak, iż warto rozzejrzeć się za alternatywnymi kierunkami. Jak wykorzystać nasz potencjał i zwiększyć obroty handlowe oraz przychody? Na ten temat będą Państwo mieli okazję dyskutować w czasie intensywnego dwudniowego wyjazdu, razem z doświadczonymi ekspertami, prowadzącymi wykłady.

Zapraszamy:

- osoby prowadzące działalność gospodarczą, właściciele firm, księgowych,
- dyrektorów handlowych,
- przedstawicieli zarządu i członków rad nadzorczych,
- wszystkie osoby zainteresowane eksportem swoich produktów

Korzyści:

W czasie intensywnych dwóch dni, w kameralnym gronie będą Państwo mogli rozwiązać wątpliwości związane z potencjałem różnych rynków eksportowych. Doświadczeni praktycy odpowiedzą na Państwa pytania oraz podpowiedzą jak ustrzec się przed zagrożeniami, związanymi z nierzetelnymi partnerami handlowymi. Dwa spędzone wspólnie dni to także doskonała okazja, żeby wymienić doświadczenia z innymi uczestnikami, poznając specyfikę różnych branż.

Cena udziału w konferencji:

1980 zł netto obejmuje udział w konferencji, materiały, certyfikat uczestnictwa, przerwy kawowe, lunch, zakwaterowanie w pokoju 2 os. (dopłata do pokoju 1-os. w wysokości 200 zł), transport do zakładu produkcyjnego w ramach wizyty handlowej.

UWAGA! Przy zgłoszeniach do końca września 2014 - **cena 1690 zł netto**

Wśród prelegentów m.in.:



Michał Lisiecki – menedżer o specjalności sprzedaż eksportowa, coach. Aktywnie śledzi i wdraża nowe trendy dotyczące pracy w sprzedaży – od motywowania zespołów handlowych i budowania inspirujących historii wspierających przekonywanie klientów aż do zastosowań NLP w codziennej pracy i rozwoju osobistym handlowców.



Jarosław Czernek – radca prawny w czeskiej kancelarii BBH. Ukończył University of California, Berkeley, School of Law Charles University w Pradze. Pełni rolę radcy prawnego dla polskich firm, które są

zainteresowane wejściem na rynek czeski, rosyjski, słowacki.

Jan Kotala - Accounting and tax manager w Fučík & partneři, s.r.o. Ukończył ekonomię na Uniwersytecie Ekonomicznym w Pradze. Członek Chamber of Tax Advisors of Czech Republic.

Plan konferencji:

I. Eksport – panorama rynku

- jak oceniać potencjał eksportowy i wybierać nowe rynki
- perspektywiczne kierunki rozwoju działań eksportowych
- gdzie szukać alternatyw eksportowych w aspekcie aktualnej sytuacji geopolitycznej
- właściwe działania marketingowe na rynkach zagranicznych

II. Ryzyko handlowe w eksporcie

- identyfikacja zagrożeń i ocena ryzyka
- minimalizacja ryzyka w eksporcie
- bezpieczeństwo w eksporcie w krajach podwyższonego ryzyka
- sposoby weryfikacji zagranicznych partnerów

III. Prawo międzynarodowe w eksporcie

- kluczowe zapisy w nowej wersji Incoterms
- obowiązki sprzedającego i kupującego
- jak wykluczyć niekorzystne dla eksportera postanowienia Konwencji CISG
- ubezpieczenie towaru w transporcie międzynarodowym
- kluczowe klauzule kontraktu eksportowego
- dokumenty w obrocie międzynarodowym
- faktury
- dokumenty przewozowe
- dokumenty pomocnicze

IV. Koszty i rozliczenia w handlu międzynarodowym

KALKULACJA KOSZTÓW EKSPORTU

- przygotowanie towarów do wysyłki
- transport i magazynowanie
- reklamacje
- certyfikaty i badania produktów

KOSZTY CELNE I PODATKOWE

- eksport pośredni i bezpośredni – opłacalność
- dobór procedury celnej oraz niezbędne dokumenty
- taryfikacja
- ustalanie wartości celnej (podstawa naliczania opłat)
- wyliczanie opłat: cło, VAT
- zasady rozliczania CIT i VAT w przypadku transakcji międzynarodowych

WYBÓR WALUTY KONTRAKTU

WYBÓR SPOSOBU PŁATNOŚCI

V. Wizyta handlowa w przedsiębiorstwie, które osiągnęło sukces w eksporcie

Działania firmy na rynkach eksportowych – strategia sukcesu

Czynniki decydujące o sukcesie firmy na rynkach

Elementy strategii eksportowej

Warunki odniesienia sukcesu w eksporcie

Case study na przykładzie odwiedzającej firmy

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Czytelnie wypełnione
zgłoszenie prosimy
przesłać faksem na nr:

(61) 855 00 78

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób
w konferencji:

Eksport – optymalne kierunki rozwoju

Praktyczne aspekty ekspansji gospodarczej
polskiego biznesu

**Praga, Republika Czeska,
20 - 21 listopada 2014 r.**

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

.....

Telefon Faks

Branża Liczba zatrudnionych: do 20 do 50 pow.50

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Rabaty: **5%** przy zgłoszeniu 2 i 3
osób, **10%** przy zgłoszeniu powyżej
3 osób.

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają
Państwo potwierdzenie
jego przyjęcia, szczegóły
organizacyjne oraz
fakturę VAT.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
konferencji. Rezygnacji dokonać
można wyłącznie w formie pisemnej
najpóźniej w terminie 5 dni
roboczych przed terminem
spotkania.

Koszty udziału w konferencji dla 1 osoby: **1980 zł netto**

Niedotrzymanie powyższych
warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu panelu.

Zmiana może nastąpić na co
najmniej 3 dni przed planowa-
nym terminem. W przypadku
odwołania spotkania
Explanator dokona zwrotu
wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Wyrażam zgodę na przechowywanie i przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb procesu rejestracji zgłoszenia oraz w celach marketingowych dla firmy Explanator zgodnie z ustawą z dnia 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. nr 133 poz. 883) oraz z ustawą z dnia 18.07.2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

KON09/14

Podpis zamawiającego

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa