

PROGRAM SZKOLENIA/ WARSZTATU W RAMACH SPOTKAŃ INFORMACYJNYCH

Temat: Warunki wejścia na wybrane rynki zagraniczne oraz prawidłowe zawieranie transakcji handlowych, różnice kulturowe.

Termin: 20-21 września 2017 r.

Celem szkoleń/ warsztatów w ramach spotkań informacyjnych, jest **podniesienie poziomu wiedzy i praktycznych umiejętności przedsiębiorców sektora MŚP z zakresu działalności eksportowej, od momentu badania potencjalnych rynków zagranicznych do momentu podpisania kontraktu handlowego i jego zabezpieczenia.**

Program spotkania - 20 września 2017 r.:

1. Możliwości dofinansowania projektów w ramach RPO WŁ z Poddziałania 2.3.1: Innowacje w MŚP

- terminy i sposób składania wniosków
- kwota przeznaczona na konkurs
- podmioty uprawnione do aplikowania
- zasady i wartość dofinansowania
- typy projektów
- jak zwiększyć szanse na dotację (szczegółowa analiza kryteriów wyboru projektów)

2. Możliwości dofinansowania projektów w ramach RPO WŁ Internacjonalizacja przedsiębiorstw z Poddziałania 2.2.1: Modele biznesowe MŚP oraz możliwości dofinansowania projektów w ramach PO IR z Poddziałania 3.2.1 Badania na rynek.

- terminy i sposób składania wniosków
- kwota przeznaczona na konkurs
- podmioty uprawnione do aplikowania
- zasady i wartość dofinansowania
- typy projektów
- jak zwiększyć szanse na dotację (szczegółowa analiza kryteriów wyboru projektów)
- podsumowanie szkolenia

Program spotkania - 21 września 2017 r.

1. Warunki wejścia na wybrane rynki zagraniczne – charakterystyka rynku USA i Kanady.

- **eksport towarów do USA i Kanady:** jego modele, obowiązki dla polskiego eksportera
- **eksport własności intelektualnej:** zawarcie umowy licencyjnej z licencjobiorcą, na co należy zwrócić uwagę
- **nawiązanie współpracy z agentem i dystrybutorem** różnice, konsekwencje prawne, wymogi

- **założenie spółki zależnej:** wybór właściwego modelu, struktura, podstawowe różnice w porównaniu ze spółkami polskimi
- **uwagi praktyczne rozszerzenia działalności:** wybór najkorzystniejszego stanu, wiza, założenia konta bankowego
- **konsekwencje podatkowe ekspansji na teren USA i Kanady**
- **start-upy:** modele pozyskania finansowania, wymogi prawne

2. Różnice kulturowe, zachowania biznesowe, struktury i główne elementy procesu komunikacji, zasady protokołu, dobre obyczaje i etykieta w biznesie.

Szkolenie/ warsztat w ramach spotkań informacyjnych prowadzone będzie przez **zespół specjalistów - praktyków**, do których należą m.in.: **Justyna Regan (Balcarczyk), Ewa Krzykowska.**

Harmonogram zajęć:

9.45-10.00	Rejestracja uczestników
10.00-12.00	I część zajęć
12.00-12.30	Przerwa
12.30-14.30	II część zajęć
14.30-15.00	Konsultacje indywidualne z ekspertami.