



KANSAINVÄLISEN KAUPAN KEHITTÄMISVALMENNUS NYT LAPPEENRANNASSA!

Pk-yritys, menesty kansainvälisillä markkinoilla!

Kansainvälisen kaupan kehittämisvalmennus on rakennettu auttamaan pk-yrityksiä menestymään kansainvälisillä markkinoilla. Valmennus tiivistää yrityksen kansainvälisen myynnin kasvattamiseen tarvittavat osaamiset yhdeksi selkeäksi ja fokusoiduksi kokonaisuudeksi.

Osallistujat saavat näkemyksellistä valmennusta kansainvälisen myynnin strategisesta suunnittelusta, käytännön myynti- ja markkinointityöstä sekä liiketoiminnan käytännön johtamisesta **viiden huippuasiantuntijan johdolla!**

Valmennuksessa käsitellään kansainvälisen jakelu- ja myyntiverkoston rakentamista ja johtamista sekä toimittaja- ja hankintaverkostojen johtamista. Valmennus sisältää lisäksi käytännön osion kansainväliseen kauppaan liittyvistä sopimuksista, asiakirjoista ja riskinhallinnasta. Jokaisessa jaksossa on myös mukana yksi **case-esimerkki**.

Toteutamme valmennuksen yhteistyössä **Management Institute of Finlandin (MIF)** kanssa. **Asiantuntijoina** toimivat MIF:n kokeneet kansainvälisen kaupan kouluttajat.

AIKA:

Tiistai 26.3.2024, tiistai 26.4.2024, torstai 23.5.2024, tiistai 11.6.2024 ja torstai 22.8.2024

(kunkin jakson tarkat kellonajat alla ohjelma -kohdassa)

PAIKKA:

Etelä-Karjalan kauppakamarin toimiston neuvottelutila

Raatimiehenkatu 20 A, Lappeenranta

OSALLISTUMISMAKSU:

2.150 euroa (+ alv 24 %) / henkilö

Useamman osallistujan tilanteessa kysy paljousalennusta.

ILMOITTAUTUMINEN:

Ilmoittautuminen viimeistään maanantaina 11.3.2024.

Puhelimitse 040 351 8480, sähköpostitse ekarjala@kauppakamari.fi

Lisätietoa antavat Mika Peltonen p. 040 513 4490 ja Marjo Okko p. 050 533 4309

PERUUTUSEHDOT:

Ilmoittautumisen voi perua kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen ensimmäistä tilaisuutta eli viimeistään 11.3.2024. Tämän jälkeen peruista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa kollegalle.

Kurssin toteutumisen ehtona on vähimmäisosallistujamäärän täytyminen. Järjestäjällä on oikeus perua kurssi ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla siitä asiakkaille sähköpostilla viimeistään neljä (4) arkipäivää ennen ensimmäistä tilaisuutta. Pidätämme oikeuden mahdollisiin ohjelmanmuutoksiin.

OHJELMA:

Jakso 1: Kansainvälisen kasvun strategiat ti 26.3.2024 klo 12.00–17.30

- Kansainvälisen kasvustrategian suunnittelu Business for Business - näkökulmasta (asiakasarvoajattelu)
- Ydinosaaminen, vahvuudet ja kilpailuetu B4B-maailmassa
- Segmentointi ja arvon hinnoittelu
- Kansainvälistymisstrategian rakentaminen käytännössä
- Yrityscase

Jakso 2: Kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin suunnittelu ja toteuttaminen ti 26.4.2024 klo 12.00–17.00

- Arvon ja kilpailuedun viestiminen markkinoinnissa
- Tuotteiden ja palveluiden hinnoittelu kohdemarkkinassa
- Viennin myyntitaidot, neuvottelutaidot
- Myyntiargumentaatio asiakasviestinnässä
- Yrityscase

Jakso 3: Jakelukanavien johtaminen to 23.5.2024 klo 12.00–17.00

- Jakelukanavien rakentaminen ja johtamisen: myyntiverkoston suunnittelu, rakentaminen, myynnin tuki ja johtaminen
- Toimittajasuhteiden ylläpito
- Yrityscase

Jakso 4: Vientikauppaan liittyvät asiakirjat ja niiden hallinta sekä rahoitus tiistai 11.6.2024 klo 12.00–17.00

- Vientikaupan asiakirjat, Incoterms 2010 ja 2020, alkuperäasiat, EU-kauppa
- Kannattava maksuliikenne vientikaupassa: riskit, maksutavat ja maksuehdot, saatavien turvaaminen sekä pakotteet
- Kauppakamarin ja Finnveran omat puheenvuorot
- Yrityscase

Jakso 5: Kansainvälisen kaupan sopimukset ja sopimusriskit to 22.8.2024 klo 12.00–17.30

- Vientisopimuksen laadinta, kansainvälinen kauppalaki, sopimusriskit
- Yrityscase

ASiantuntijat



Valtteri Tuominen

CEO & Founder

Nordic Business Lab Oy

Teknologian myynnistä väitellyt tohtori. Teesi: 'menestyminen muutoksessa edellyttää monialaista ja käytännönläheistä ymmärrystä strategiasta ihmiseen sekä teknologiasta asiakkaaseen.' Valtteri on aktiivinen elämän tutkimusmatkailija, joka innostuu mahdollisuuksista oppia ja kokeilla uutta. Usein Valtteri löytääkin itsensä raivaamassa tietä muutokselle, silloinkin kun se näyttää mahdottomalta. Valtteri uskoo, että yhdistämällä tinkimättömän työmoraalin positiiviseen energiaan, vain taivas on rajana.



Hannu Soininen

Konsultti ja kouluttaja

Soininen Consulting Oy

Hannu Soininen on toiminut 10 vuotta toimitusketjun konsulttina ja kouluttajana oman yrityksensä kautta. Hän toimii myös osakkaana agenttitekniologiaa hyödyntävässä Multi-Agent Technology Oy:ssä, palveluina esim. toimitusketjun rakenne-, suunnittelu- ja simulointityökaluja. Hannu on hankkinut kokemuksensa työskentelemällä yli 30 vuotta toimitusketjun johto-, kehitys- ja asiantuntijatehtävissä hankinnassa, tuotannossa, varastossa sekä myynnissä kotimaan ja ulkomaan toimintojen yhteydessä.



Pia Hellman

Managing partner

Navisco Oy

KTT Pia Hellmannilla on 20 vuoden kokemus digitaalisesta viestinnästä. Hän on toiminut sekä toimitusjohtajana että osakkaana Y&R Brands -konsernissa vastaten maailman suurimman viestintäyhtiö WPP:n mainos-, digi- ja mediatoimistoista Suomessa. Ennen WPP:lle siirtymistä Pia työskenteli projekti- ja asiakkuusjohtajana Omnicomilla. Viime vuodet Pia on toiminut sekä digitaalisen viestinnän konsulttina että kouluttajana.



Antti Palmujoki

Osakas

BLF Asianajotoimisto Oy

Antti Palmujoella on pitkä ja monipuolinen käytännön kokemus asianajotyöstä ja kouluttamisesta. Asianajotyön lisäksi hän toimii myös välimiehenä sekä osa-aikaisena sopimus- ja yhtiöoikeuden professorina (Professor of Practice) Aalto-yliopistossa. Häntä arvostetaan erityisesti tehokkaan, käytännönläheisen ja liiketoimintapainotteisen lähestymistapansa vuoksi.

Kansainvälinen kauppaoikeus ja sopimusoikeus kuuluvat Antin erityisosaamiseen.

TAUSTA, TAVOITTEET JA SISÄLTÖKUVAUS

Tausta:

- Etelä-Karjalan kauppakamari toteuttaa yhteistyössä Management Institute of Finlandin (MIF) kanssa koulutuskonseptin, joka on rakennettu auttamaan pieniä ja keskisuuria yrityksiä menestymään kansainvälisillä markkinoilla
- Konsepti perustuu Fintran aikanaan rakentamaan vientipäällikkövalmennukseen
- Konseptin tavoitteena on tiivistää yrityksen kansainvälisen myynnin kasvattamiseen tarvittavat osaamiset yhdeksi selkeäksi ja fokusoiduksi kokonaisuudeksi
- Ohjelma toteutetaan 6 tunnin jaksoissa, joiden aikataulutus on pyritty optimoimaan yritysten vientijohdon tarpeisiin

Tavoitteet ja hyödyt:

- Ohjelma tulee auttamaan osallistua kansainvälisen strategiansa kirkastamisessa. Millä tavoin erittäin kilpailuilla markkinoilla luodaan erottautumistekijöitä omille tuotteille ja palveluille ja mitkä ovat kansainvälisten asiakkaiden silmissä aitoja kilpailuetekijöitä
- Ohjelma tuo osallistujille näkemystä kansainvälisen markkina ja asiakaskartoituksen tekemiseen sekä kansainvälisen markkinoinnin ja myynnin toteuttamiseen
- Ohjelmassa käydään lisäksi läpi kansainvälisen jakelu- ja myyntiverkoston rakentamista ja johtamista sekä toimittaja- ja hankintaverkostojen johtamista
- Ohjelma sisältää lisäksi käytännön osion kansainväliseen kauppaan liittyvistä sopimuksista, asiakaskirjoista ja riskinhallinnasta
- Jokaisen tieto-osuuden lisäksi ohjelmaan suunnitellaan mukaan lyhyitä yrityscaseja konkretisoimaan sisältöjä
- Osallistujille luodaan tämän pohjalta osaamistodistus

Toteutus:

- Asiantuntijafasilitaattori tulee alustamaan aiheen ja tuomaan viitekehyksiä ja malleja johtamismallin toimeenpanoon ja sen tuomien muutosten johtamiseen.
- Asiantuntijafasilitaattori haastaa ja arvioi osallistujien näkemyksiä ja aikaansaannoksia yhteisen tavoitteen mukaan.

Sisältökuvaukset

Jakso 1: Kansainvälisen kasvun strategiat

- Kansainvälisen kasvustrategian suunnittelu Business for Business -näkökulmasta (asiakasarvoajattelu)
- Ydinosaaminen, vahvuudet ja kilpailuetu B4B-maailmassa
- Segmentointi ja arvon hinnoittelu
- Kansainvälistymisstrategian rakentaminen käytännössä
- Yrityscase

Jakso 2: Kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin suunnittelu ja toteuttaminen

- Arvon ja kilpailuedun viestiminen markkinoinnissa
- Tuotteiden ja palveluiden hinnoittelu kohdemarkkinassa
- Viennin myyntitaidot, neuvottelutaidot
- Myyntiargumentaatio asiakasviestinnässä
- Yrityscase

Jakso 3: Jakelukanavien johtaminen

- Jakelukanavien rakentaminen ja johtamisen: myyntiverkoston suunnittelu, rakentaminen, myynnin tuki ja johtaminen
- Toimittajasuhteiden ylläpito
- Yrityscase

Jakso 4: Vientikauppaan liittyvät asiakirjat ja niiden hallinta

Rahoitus

- Vientikaupan asiakirjat, Incoterms 2010 ja 2020, alkuperäasiat, EU-kauppa
- Kannattava maksuliikenne vientikaupassa: riskit, maksutavat ja maksuehdot, saatavien turvaaminen sekä pakotteet
- Kauppakamarin ja Finnveran omat puheenvuorot
- Yrityscase

Jakso 5: Kansainvälisen kaupan sopimukset ja sopimusriskit

- Vientisopimuksen laadinta, kansainvälinen kauppalaki, sopimusriskit
- Yrityscase