

Eksporta seminārs, Koksne&Mēbeles
PROGRAMMA

1.diena

- 9:30 – 10:00 Reģistrēšanās un kafijas pauze
- 10:00 – 11:30 Atklāšana
Kas jāzina uzņēmumiem pirms ieiešanas jaunos eksporta tirgos – **vai esmu gatavs eksportam?**
- 11:30 – 11:45 Pārtraukums
- 11:45 – 13:00 **Eksporta tirdzniecības kanāli** – kā tas atšķiras no vietējā tirgus un kā vadīt tirdzniecību? Kā pārvaldīt visas tirdzniecības darbības ar ierobežotiem resursiem?
- 13:00 – 13:45 Pusdienas
- 13:45 – 15:30 Dalībnieka **eksporta procesa novērtējums**: kur es esmu – kas ir manas stiprās un vājās puses? Kā varu pārvarēt šķēršļus un gūt panākumus? Praktiskie uzdevumi.
- 15:30 – 15:45 Pārtraukums
- 15:45 – 17:00 **Ārpakalpojumi eksporta darījumos** – vai tas ir iespējams?

2.diena

- 9:00 – 10:45 **Praktisks uzdevums**: Pirmajā dienā sagatavoto uzdevumu saraksta pārskatīšana. Analīze par dažādu uzdevumu piemērotību ārpakalpojumiem. Riska novērtēšana, izmantojot ārštata darbiniekus ar *Upwork* platformu.
- 10:45 – 11:00 Pārtraukums
- 11:00 – 11:30 **Praktisks uzdevums**: Pirmās dienas uzdevumu piedāvājumu analīze. Kā izvēlēties vislabākos kandidātus? Atbilžu sagatavošana piedāvājumiem.
- 11:30 – 12:45 Tikšanās ar eksporta uzņēmumu (koka māju būvniecības uzņēmējs Latvijā un mēbeļu uzņēmums Igaunijā), kas ir veiksmīgi iegājis ārvalstu tirgos.
- 12:45 – 13:00 Pusdienas
- 13:00 – 14:30 **Praktisks uzdevums**: Pirmo kandidātu iztaujāšana atbilstoši pirmās dienas uzdevumam. Jaunu uzdevumu aprakstu sagatavošana *Upwork* platformai.
- 14:30 – 14:45 Pārtraukums
- 14:45 – 16:00 Gatavošanās nākamajiem eksporta soļiem. Plāns mājasdarbam. Noslēgums.