

АГЕНДА

“Подобри услуги за зголемување на интернационализацијата и синџирите на вредност, вклучувајќи ги жените претприемачки - WE GO INTERNATIONAL & INCLUSIVE”

ОБУКА ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈА НА БИЗНИСИ

Локација: Хотел Солун, Скопје
Дата: 18 јуни 2024 (вторник)

09:00-09:30	Пристигнување и регистрација на учесници
09:30-09:45	Отварање на работилницата <ul style="list-style-type: none">• Поздравно обраќање од Носителите на проектот (Фондација за менаџмент и индустриско истражување)• Презентација на проектот• План и цели на работилницата
09:45 – 11:00	Модул 1: Методи и алатки за интернационализација <ul style="list-style-type: none">• Развој на процесот на интернационализација• Конкретни методи и алатки за имплементација• Чекори за развој на концепт за стратегија• Алатки, како опција за идни чекори• Клучни индикатори за мерење на перформанси• Континуирано унапредување и интернационализација• Интернет алатки• Имплементација на методи и алатки Практични вежби и сценарија
11:00 – 11:15	Пауза за кафе
11:15 – 12:45	Модул 2: Деловна комуникација со потенцијални партнери <ul style="list-style-type: none">• Истражување на интернационалните пазари• Интернет и интернационализација• Учество на меѓународни настани• Соработка со локални партнери• Персонализирана комуникација• Постојаност и стратегија• Комуникација со клиенти• Интернационална деловна комуникација и напреден пристап Практични вежби
12:45 – 13:30	Пауза за ручек
13:30 – 14:45	Модул 3: Стратегија за проценка на пазарот <ul style="list-style-type: none">• Фаза 1: Анализа и планирање• Фаза 2: Избор на пазари и стратегии

	<ul style="list-style-type: none"> • Фаза 3: Имплементација на стратегија • Фаза 4: Мониторинг и приспособување • Детално планирање, анализа и имплементација на стратегија • Видови на деловни модели за интернационализација: <ol style="list-style-type: none"> 1. Извоз и увоз 2. Директни инвестиции 3. Франшиза 4. Лиценцирање 5. Joint venture • Клучни елементи на бизнис планот за интернационализација • Примери за изработка на бизнис план за интернационализација • Техники за континуирано унапредување и прилагодување на стратегиите <p>Практични вежби и сценарија</p>
14:45 – 15:00	Пауза за кафе
15:00 – 15:50	<p>Модул 4: Тактики за преговарање со потенцијални деловни партнери</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вовед во преговарање во меѓународниот бизнис • Подготовка за преговори • Градење на добар однос и доверба • Разбирање на културолошките разлики • Ефективни стратегии за комуникација • Стратегии и техники за преговорање • Управување на конфликтите • Управување на динамиката на моќта • Завршување на договорот • Преговори по преговорите • Учење од грешки при реализација на преговорите • Клучни бенефити <p>Заклучоци и акционен план</p>
15:50-16:00	<ul style="list-style-type: none"> • Презентација на Enterprise Europe Network

Оваа активност е дел од проектот „Активност за јакнење на деловниот екосистем“ финансиран од американскиот народ преку Агенцијата на САД за меѓународен развој (УСАИД) и имплементиран од Консалтинг за стратешки развој.