



ЭКСПОРТНАЯ СДЕЛКА БЕЗ ЛИШНИХ ЗАТРАТ

От подготовки до контракта

Ошибка на любом этапе экспортного проекта = потерянные деньги и время.

Мы предлагаем решения для преодоления ключевых препятствий на пути к контракту.

Препятствие

Нет системы,
разовый опыт

Потери времени и денег

Слабое коммерческое
предложение

Неуверенность в финансовых
вопросах

Страх рисков и кассовых
разрывов

Незнание мер господдержки

Решение

Пошаговый алгоритм +
персональная дорожная карта

Разбор типовых точек потерь

База конкурентоспособного
КП: ИНКОТЕРМС, оплата,
таможня

Управление налоговыми
вычетами и соблюдение
требований валютного контроля

Карта рисков и инструменты
минимизации

Персональный перечень
продуктов РЭЦ

Результат:

- Готовый алгоритм и заполненная дорожная карта
- Навыки формирования КП и подбор мер поддержки
- Инсайты по снижению затрат и уверенность в сделке





1 ДЕНЬ | ДО 7 АК. ЧАСОВ | ОЧНО-ЗАОЧНО

Сквозная практика: заполнение «Плана реализации экспортного проекта» — выбор рынков, подготовка товара, оптимизация КП, таможня и логистика, карта рисков, меры поддержки.

Блок	Содержание
1. Введение	Жизненный цикл сделки. Где теряются время и деньги
2. Рынок и покупатель	ТНВЭД, открытые базы, поиск каналов сбыта
3. Подготовка товара	Экспортный контроль, барьеры рынка, интеллектуальная собственность
4. Коммерческое предложение	ИНКОТЕРМС, таможенные расходы, условия оплаты, отсрочка, переговорный процесс
5. Завершение сделки	Валютное законодательство, НДС 0%, контрактные риски

Для кого:

собственники

руководители

сотрудники
по ВЭД





ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?

Школа экспорта РЭЦ:

- 10 лет обучения и акселерации экспортеров
- более 55 000 компаний-клиентов с 2016 года
- конверсия в экспортные контракты > 20% (по акселерации)

Практика

50% теории vs 50% практической отработки

Тренеры

действующие эксперты-практики ВЭД с многолетним опытом

Доп. материалы

навигатор по инструментарию господдержки экспортеров

Бесплатно

финансирование из федерального и регионального бюджетов

Что получите:

- Дорожная карта (план) экспортного проекта
- Навык формирования конкурентоспособного коммерческого предложения
- Понимание алгоритма действия для снижения затрат экспортной сделки за счет планирования и предотвращения типичных ошибок
- Уверенность при работе на зарубежных рынках
- Сертификат при прохождении тестирования



**ПОДАЙТЕ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ
В БЕСПЛАТНОМ СЕМИНАРЕ!**

РЕГИСТРАЦИЯ
21 октября

