

**РАСПИСАНИЕ ЭКСПОРТНОГО СЕМИНАРА**

10:00 – 18:00	
	Блок 1. ВВЕДЕНИЕ
	1. Знакомство
	Блок 2. ВВЕДЕНИЕ В МАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА
	1. Место маркетинга в Жизненном цикле экспортного проекта (ЖЦЭП) 2. Проведение исследования и выбор рынка 3. Выбор рынка 4. Особенности комплекса маркетинга 4P (product, price, place, promotion) 5. Особенности комплекса маркетинга 4P при экспортной деятельности
11:30–11:45	ПЕРЕРЫВ
	Блок 3. 1P – ПРОДУКТ
	1. Мультиатрибутивная модель товара 2. Мультиатрибутивная модель на примере своего товара 3. Уникальные преимущества товара 4. Уникальные преимущества своего товара 5. Международные продуктовые стратегии 6. Оценка готовности своего продукта к адаптации на выбранном внешнем рынке 7. Private label 8. Упаковка товара 9. Упаковка экспортного товара
13:15–14:00	ОБЕД
	Блок 4. 2P – ЦЕНА
	1. Цена и ценовые стратегии 2. Решение кейса «Стратегия ценообразования» 3. Выбор ценовой стратегии компании
	Блок 5. 3P – МЕСТО
	1. Каналы продаж и способы обеспечения доступа клиентов к товару 2. Сравнение потенциальных дистрибьюторов



	<ul style="list-style-type: none">3. Прямой экспорт и тендеры4. Поиск возможностей прямых продаж
16:00–16:15	ПЕРЕРЫВ
	Блок 6. 4Р – ПРОДВИЖЕНИЕ
	<ul style="list-style-type: none">1. Специфика рекламы по странам2. Международные выставки как инструмент продвижения3. Решение кейса «Участие в международной выставке»4. Интернет- маркетинг за рубежом. Базовые правила SEO5. Подготовка к интернет-маркетингу
	<ul style="list-style-type: none">1. SWOT-анализ
	ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ
	Обратная связь
	ПЕРЕРЫВ
	АНКЕТИРОВАНИЕ / ВРУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТОВ УЧАСТИЯ