



**ОМСКАЯ  
ОБЛАСТЬ**

**2025**

Акселерационная программа

# «Экспортный форсаж»



**Школа экспорта РЭЦ**



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

# О проекте

## Ключевая ценность «Экспортного форсажа»

Реализация экспортного потенциала предприятий – от выбора рынка до расчета оптимального логистического маршрута, минимизации рисков, снижению издержек.

Для каждой компании будет разработано до 3 планов выхода на иностранные рынки.

## Цель проекта

Заключение новых внешнеторговых контрактов в течение 1 года после прохождения обучения

## Тренеры и консультанты проекта

Российские эксперты по внешнеэкономической деятельности, имеющие опыт ведения / сопровождения ВЭД

## Участие бесплатное

# Подход к сопровождению

## Обучение

носит исключительно прикладной характер, семинары и лекции проходят в форме мастер-классов, где соблюдаются пропорции по времени донесения методик и практики 50:50.

## Кейсы

для практических занятий формируются непосредственно на основе проектов участников. В конце каждого модуля у компании-участника должна быть готова часть своего проекта в рабочей версии.

## Занятия

проходят в команде проекта (2-3 чел. от компании). В процессе подготовки экспортного проекта за каждым участником будет закреплен наставник

# Результаты проекта для участника

**Разработан**

план выхода на рынок целевой страны

**Определены**

каналы продвижения продукции на выбранных рынках

**Определен**

план адаптации продукции

**Подготовлена**

«Экспортная команда» компании к проведению переговоров

**Получены**

инструменты для проведения поиска и подбора потенциальных иностранных покупателей и организации переговорного процесса с партнерами в целевой стране

**Заключен**

экспортный контракт

## Вводный модуль (2 дня)

### ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Жизненный цикл экспортного проекта
- Основы проектной деятельности
- Формирование устава экспортного проекта

## 3 модуль (2 дня)

### ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Финансовые условия сделки как фактор конкурентоспособности экспортера
- Конкурентоспособность предложения экспортера
- Финансовые риски, связанные с экспортным контрактом
- Финансовые инструменты для экспортера
- Выбор финансового инструмента и его влияние на стоимость экспортной сделки

## 1 модуль (2 дня)

### ВЫБОР РЫНКА И ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Выбор зарубежного рынка: алгоритм и инструменты
- Поиск покупателя
- Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя
- Охрана интеллектуальной собственности

## 4 модуль (2 дня)

### РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Инкотермс: структура и распределение издержек
- Таможенное оформление. Влияние на стоимость экспортной сделки
- Международная транспортная логистика. Влияние на стоимость экспортной сделки
- Экспортный контроль
- Основные риски нарушения требований валютного законодательства при реализации экспортного проекта
- Валютный НДС
- Внешнеторговый контракт

## 2 модуль (2 дня)

### ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Маркетинг-микс: конкурентоспособность товара и конкурентный анализ
- IP экспортный товар
- 2P особенности экспортного ценообразования
- 3P каналы распределения при выходе на внешние рынки
- 4P особенности экспортного продвижения

## 5 модуль (2 дня)

### ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Подготовка и проведение международных переговоров
- Эффективная презентация
- Деловые коммуникации в экспортной сделке
- Техника ведения переговоров
- Подготовка к выставкам и ярмаркам
- 4P особенности экспортного продвижения

# Содержание программы обучения

# Условия участия в программе

- ✓ **ПОДАЧА** заявок и **ПРОХОЖДЕНИЕ** отбора

Подать заявку можно по ссылке <https://forms.yandex.ru/u/690b41b2d04688dc4af9c81f>

- ✓ **ПРОХОЖДЕНИЕ** полного курса программы,  
**РАЗРАБОТКА и ЗАЩИТА** экспортного проекта

## Контакты

Куратор проекта

**ГАБИТОВА ДИАНА**

[profi-export@yandex.ru](mailto:profi-export@yandex.ru)

+7 (906) 831-23-14

Участие. Контакты