



Latvijas Tirdzniecības
un rūpniecības
kamera

Latvijas uzņēmēju balss
un atbalsts kopš 1934. gada!

Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras (LTK) Vidzemes nodaļa organizē

6 lekciju kursu

EKSPORTA ATTĪSTĪBA

20.09. plkst. 10.00 - 14.00

4.10. plkst. 10.00 - 14.00

18.10. plkst. 10.00 - 14.00

1.11. plkst. 10.00 - 14.00

15.11. plkst. 10.00 - 14.00

29.11. plkst. 10.00 - 14.00

Valmieras integrētās bibliotēkas 2.stāva zālē (217.telpa), Cēsu ielā 4, Valmierā

KURSA ANOTĀCIJA

Eksporta attīstības programma ir **praktisks kurss** eksporta stratēģijas izstrādei ar pamatzsvaru uz tās ieviešanas soļiem. Kursa dalībnieks iegūs **zināšanas kā ieviest eksporta stratēģiju savā uzņēmumā**, lai panāktu pozitīvu rezultātu. Tas sniegs iespēju pārliecināties, ka izvēlētais eksporta attīstības ceļš ir piemērotākais mērķu sasniegšanai. Programma ļaus veikt inventarizāciju sava uzņēmuma gatavībai, spējai un resursu pieejamībai eksporta tirgu iekarošanai. Kursa uzdevums ir iedot praktisku 90 dienu programmu eksporta attīstības izveidošanā.



PĒC KURSA DALĪBNIKES IEGŪS:

- ✓ izpratni par produktu/pakalpojumu atbilstību izvēlētajam eksporta mērķa tirgum un tā labākajiem pārdošanas argumentiem;
- ✓ iemaņas ātrā un konkrētā pārdošanas tehnikā;
- ✓ skaidru eksporta stratēģiju ar nepieciešamo resursu sarakstu;
- ✓ 90 dienu darba programmu izvēlētajā stratēģijas īstenošanai

KURSA PLĀNS:

1. Iepazīšanās: mans portfelis (produkti/pakalpojumi) un mana eksporta vīzija
2. Efektīvas pārdošanas vingrinājums/treniņš tipiskās eksporta situācijās
3. Pārdošanas kanāli, ceļš uz tirgu
4. Mārketinga darba rīki
5. Plānošana & Finansēšana
6. Eksporta stratēģijas prezentācija

PROGRAMMAS DALĪBNIEKS IEGŪS:

- ✓ Pārskatu par vispiemērotāko produktu/pakalpojumu un tā labākajiem pārdošanas argumentiem eksportam;
- ✓ Iemaņas ātrā un konkrētā pārdošanas tehnikā;
- ✓ Skaidru eksporta stratēģiju ar nepieciešamo resursu sarakstu;
- ✓ 90 dienu darba programmu stratēģijas īstenošanai;

Ideālais dalībnieks ir uzņēmuma īpašnieks vai eksporta menedžmenta augstākais pārstāvis (eksporta direktors) pārstāvis ar mandātu pieņemt lēmumus uzņēmuma eksporta darbības jomā gan no stratēģiskā, gan finansiālā viedokļa.

Programma paredzēta praktiķiem, kuri vēlas ne tik daudz mācīties, kā dalīties ar savu pieredzi un smelties zināšanas no citu pieredzes, iedvesmoties un vienlaikus pielietot savā praksē iegūtās zināšanas.

KURSUS VADA

Ieva Jonsone

Eksporta pārdošanas speciāliste, kuras pārdošanas pieredzes ģeogrāfija ir no Āzijas līdz Amerikas kontinentam. Liela pieredze pārtikas nozarē, un arī metālapstrādes jomā.



Indra Ozola

Mārketinga un stratēģiskās plānošanas vadošā speciāliste Latvijā, ar lielu pieredzi pārtikas nozarē. BOSI uzņēmumu vadības un biznesa akcelerācijas metodoloģijas ieviesēja Latvijā.



INFORMĀCIJA

Reģistrēšanās līdz 17. septembrim!

- Reģistrēties [šeit](#)
- valmiera@chamber.lv
- +37120264530

Dalības maksa:

- **LTRK biedriem:** 100 EUR + PVN
 - **Uzņēmumiem, kuri nav LTRK biedri:** 140 EUR+ PVN
- VIETU SKAITS IEROBEŽOTS**