

## PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

### „RYNEK NIEMIECKI - SZANSĄ DLA LUBUSKICH EKSPORTERÓW”

Termin: 30 października 2018 r. w godz. 10.00-14.00.

Miejsce spotkania: **Hotel Qubus**, ul. Ceglana 14a, Zielona Góra.

9.45-10.00 Rejestracja uczestników

10.00-11.45 **Przygotowanie strategii eksportowej:**

- charakterystyka rynku niemieckiego tj.: trendy na rynku niemieckim, zdobywanie informacji, weryfikacja, instytucje otoczenia biznesu w Polsce i za granicą itd.
- promocja na rynku niemieckim: zalecane certyfikaty, obowiązkowe certyfikaty, targi i ich znaczenie, zachowanie na targach, dostępne narzędzia www i ich zasięg w Niemczech
- elementy „protokołu dyplomatycznego” w kontaktach biznesowych z Niemcami m.in. użycie tytułów naukowych, wymiana korespondencji e-mailowej, przyjęte zachowania i stosowane strategie przez niemieckie firmy przy negocjacjach
- dostosowanie produktu do wymogów prawnych w Niemczech przepisy europejskie a kwestie przepisów
- pozostałe czynniki mające wpływ na kalkulacje ceny
- kwestie celne w przewozie towarów
- oddelegowanie pracowników do Niemiec a najnowsze zmiany w przepisach europejskich, obowiązki pracowników

11.45-12.00 Przerwa

12.00-12.30 **Kwestie prawno-podatkowe:**

- obowiązki meldunkowe polskich przedsiębiorców działających w Niemczech
- Polsko – Niemiecka umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania a aspekty rozliczenia podatkowego w Niemczech, w tym powstanie zakładu podatkowego w Niemczech
- zakładanie filii, oddziałów w Niemczech oraz działalności gospodarczej w Niemczech
- zawieranie i rozliczanie umów handlowych w Niemczech
- zabezpieczenia stosowane w umowach oraz triki po stronie niemieckiej

12.30-14.00 **Profesjonalne przygotowanie prezentacji firmy – warsztaty. Trening medialny – techniki profesjonalne w wystąpieniach publicznych i kontaktach z mediami:**

- profesjonalne przedstawienie oferowanego produktu/usługi
- sztuka prezentacji – rady na drogę
- rola autoprezentacji – zagadnienie cechy centralnej w psychologii wywierania wpływu – mini-wykład, ćwiczenia uczestników w autoprezentacji
- co to jest pitch? – mini-wykład i przykład
- jak sprawić, by słuchacze chcieli nas słuchać? – ćwiczenia umiejętności prezentacji z wykorzystaniem drugiej pozycji życiowej, omówienie metody
- jakie informacje przekazać w swojej krótkiej prezentacji, aby zainteresować partnerów biznesowych nawiązaniem współpracy? – ćwiczenia umiejętności prezentacji z wykorzystaniem drugiej pozycji życiowej, omówienie metody

14.00-14.30 **Konsultacje indywidualne z ekspertami.**

Spotkanie prowadzone będzie przez **zespół ekspertów – praktyków:**

**Mec. Beata M. Witkowska** - Witkowska Kancelaria Prawna, Warszawa. Jako prawnik polski i niemiecki od lat doradza polskim podmiotom gospodarczym działającym w Polsce i za granicą. Wprowadza polskie firmy z branży budowlanej, na rynek niemiecki, austriacki, krajów półwyspu arabskiego itd. W swojej praktyce zawodowej koncentruje się na prawie gospodarczym, handlowym, prawie pracy, w tym zatrudnianiu cudzoziemców oraz prawie podatkowym. Swoją wiedzę dzieli się jako trener wierząc, że umiejętność korzystania z prawa przekłada się na większe zyski firm.

**Dr Jan Przewoźnik** – Doktor psychologii, absolwent Wydziału Nauk Społecznych, Sekcji Psychologii na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. Współpracownik m.in. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie. Ukończył liczne kursy m.in. w brytyjskiej firmie szkoleniowej Guardian Business Services, Londyn: Delivering effective training events Design and Delivery), Teamworking, Being assertive (1994-1995); posiada brytyjskie certyfikaty NVQ Level 4. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń. Autor licznych książek i publikacji naukowych.

Organizator:

**Konsorcjum: Euro Info Group Sp. z o. o. i Eurofinance Training Sp. z o. o.**

**ul. Smolna 11 lok. 15 · 00-375 Warszawa**

tel.: +48 22 830 13 40 · tel.: + 48 609 124 124 · fax: + 48 22 692 49 67

<http://www.efszkolenia.pl> · [szkolenia@efszkolenia.pl](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)