

EKSPORTA MENEDŽMENTS



Valdis Avotiņš, Gints Ozols
Piedāvājums uzņēmumam
28/08/2012

Teorētisko lekciju un praktisko nodarbību mācību kurss uzņēmējiem "Soli pa solim līdz sekmīgam eksportam"

Apmācību kursa anotācija:



Pašreiz Latvijā ļoti aktualizējies temats par eksporta veicināšanu, un kā viens no galvenajiem valsts mērķiem ir izvirzīts palīdzēt Latvijas uzņēmējiem uzsākt strādāt ārvalstu tirgos un tajos veidot pēc iespējas kvalitatīvākus biznesa sakarus. Starptautiskā tirdzniecība ir daudz sarežģītāka nekā tirdzniecība iekšējā tirgū divu iemeslu dēļ.

Pirmkārt, darbojoties ārējos tirgos, ir iesaistītas vairākas puses, piemēram, muita, dažādas vietējās pārvaldes institūcijas, bankas, apdrošinātāji utt., un protams, pārdevējs un pircējs. Kā otrais faktors jāmin dažādas atšķirības, piemēram, atšķirības biznesa kultūrā, valodā, valūtā utt., un tāpēc Jums ir svarīgi būt precīzam un labi sagatavotam. Ja Jums būs labs plāns, laba informācija un labi administrēsiet eksporta procesu, Jūs uzreiz iegūsiet: laikā piegādātas preces, ātrākus maksājumus, samazinātas izmaksas un, galu galā, apmierinātu klientu. Vēl daudzus jautājumus, kuri skar starptautisko sadarbību un kurus mēs plānojam apskatīt savās lekcijās. **Mācību kurss sastāv no 10 moduļiem un tā mērķis ir sagatavot uzņēmējus starptautiskajai tirdzniecībai.**

Moduļu apraksts:

1. Uzņēmuma un produkta/pakalpojuma sagatavošana eksportam

Kursa pirmā moduļa mērķis ir sniegt atbildes uz vairākiem būtiskiem jautājumiem, ar kuriem uzņēmējs saskaras, uzsākot darbu pie ārējo tirgu apguves. Svarīgi ir izprast tādus jautājumus, kā - produkta vai pakalpojuma sagatavošanas process eksportam, eksporta priekšrocības un trūkumi, ar kādiem ieguvumiem un izdevumiem jārēķinās, uzsākot eksportu, novērtējot eksporta potenciālu, u.c. Modulis paredz apskatīt arī tēmas, kuras ir saistītas ar eksporta stratēģiju, tās nozīmi uzņēmumā, eksporta stratēģijas sagatavošanu, kā arī eksporta plānu un tā izstrādi.

2. Eksporta tirgu identificēšana

Dotā moduļa uzdevums ir sniegt uzņēmējam informāciju par veidiem un metodēm kā var identificēt potenciālos tirgus un klientus. Modulis paredz apskatīt sekojošas tēmas - tirgus pētījumi, to nozīme starptautiskajā biznesā, potenciālo tirgu izpēte,

tirgus pētījumu metodes, tirgus pētījumu veicēji, informatīvie avoti ārvalstu tirgu izpētei, mērķa tirgu izvēle, informatīvās datu bāzes, u.c.

3. Piedāvājums un prezentācija

Moduļa mērķis ir tādu praktisku pārdošanas instrumentu izstrāde kā uzņēmuma prezentācija un piedāvājums pircējam. Kursa ietvaros tiek analizēti veiksmes piemēri un norādīts uz visbiežāk pieļautajām kļūdām, kas neļauj sasniegt izvirzītos mērķus. Galvenais mērķis, apgūstot šo moduli, ir iemācīties pasniegt savu produktu vai pakalpojumu atbilstoši potenciālā klienta vēlmēm un interesēm. Moduļa ietvaros tiek izstrādāts karkass katra uzņēmuma prezentācijai un piedāvājumam, kas varētu kalpot kā personalizēts instruments un kas ļaus ievērojami samazināt laiku, gatavojot individualizētus piedāvājumus potenciālajiem klientiem, kā arī padarīs efektīvāku mērķu sasniegšanu.

4. Pārdošanas stratēģijas izstrāde

Uzņēmuma pārdošanas stratēģijas izstrāde un integrācija kopējā uzņēmuma stratēģijā. Moduļa ietvaros tiks apskatītas sekojošas tēmas - produkta/pakalpojumu pārdošanas veids, integrācija globālajās piegādātāju ķēdēs, multinacionālo uzņēmumu pasūtījumu īpatnības, potenciālo risku identificēšana mērķa tirgos, pārdošanas aktivitāšu uzraudzība u.c. Kā būtisks papildinājums plānots apskatīt koncentrētā veidā tēmas, kas skar mārketinga mix, mārketinga stratēģiju uzņēmumā un mārketinga programmas izstrādi.

5. Biznesa kultūra un pārrunas ar potenciālo klientu

Moduļa ietvaros paredzēts, ka kursa klausītājs iegūst sistemātisku izpratni par komunikācijas veidošanu ar dažādu valstu un kultūru pārstāvjiem, tiks apskatītas biznesa kultūru atšķirības, to nozīme starptautiskajā biznesā. Analizēti veiksmes piemēri, kur efektīvā veidā tiek sasniegti izvirzītie mērķi, kā arī norādīts uz biežāk pieļautajām kļūdām, veidojot sadarbību ar citu tautību un kultūru pārstāvjiem.

6. Uz rezultātu orientēts darbs ar mērķa klientiem

Sestā moduļa galvenais uzdevums ir parādīt veiksmīgas sadarbības veidošanas priekšnoteikumus, izmantojot dažādus potenciālo klientu uzrunāšanas veidus - tiešais mārketinga, tirdzniecības misijas, dalība izstādēs un kontaktbiržās, u.c. Šī moduļa ietvaros dalībnieki izveidos ieskatu arī par citām būtiskām tēmām, kuras palīdzēs veidot izpratni par efektīvu un uz mērķi orientētu darbu ar klientu - komunikāciju pēc izstādēm un tirdzniecības misijām, atbildes uz pieprasījumiem, attiecību uzturēšanu ar esošiem klientiem un aģentiem, u.c.

7. Īrētais eksporta menedžeris

Apmācību kursa 7. modulis uzņēmējiem palīdzēs izprast īrēta eksporta menedžera darbības pamatprincipus, ieguvumus un potenciālos riskus. Modulis paredz apskatīt - īrēta eksporta menedžera darbības modeli, uzņēmuma un tā produktu izvērtēšanu un atlasī, nepilnību identificēšanas metodiku, individuālā darbības plāna izstrādi, līguma ar uzņēmumu noslēgšanu, vizītes pie klienta, u.c.

8. Eksporta finansējums

Eksporta finansējums, kā viena no svarīgākajām un aktuālākajām tēmām uzņēmējiem paredz, ka tiks sniegta informācija par tādām tēmām, kā - starptautiskā biznesa finansēšanas pamatprincipi un modeļi, finanšu norēķini eksporta darījumos, eksporta finanšu plūsmu plānošana, eksporta budžeta sagatavošana, eksporta finanšu atbalsta instrumenti Latvijā, iespējamie riski finanšu darījumos, informatīvais un konsultatīvais atbalsts, cenas veidošanas pamatprincipi u.c.

9. Efektīva eksporta loģistika

Modulis paredz apskatīt vairākus būtiskus jautājumus, organizējot loģistikas procesus preču vai pakalpojumu eksportam - loģistikas procesa organizācija, eksporta-Importa noteikumi, kādi dokumenti vajadzīgi, kur atrast informāciju, muitas procedūras, preču marķējumi, Incotermi, pakošanas noteikumi, loģistikas kompāniju sniegtie pakalpojumi, informatīvais un konsultatīvais atbalsts, u.c.

10. Eksporta plāna izstrāde

Šī moduļa ietvaros uzņēmēji ar pasniedzēju atbalstu sagatavo sava uzņēmuma eksporta plāna karkasu konkrēti izvēlētam produktam vai produktu grupai vai pakalpojumam uz vienu no mērķa tirgiem. Vēlreiz koncentrātā veidā tiek apskatītas 1 modulī apskatītās tēmas par eksporta plāna veidiem, to izstrādes noteikumiem un nepieciešamību. Pie eksporta plāna izstrādes tiek pievērsta liela uzmanība tieši reāla plāna izstrādei, kurš arī praktiski tiek izmantots uzņēmuma ikdienas darbā, gatavojoties startēt ārvalstu tirgos.

Eksporta menedžments

Versija: 01 27.08.2012.

Kursa apjoms:	40 kontaktstundas; t.sk. lekcijas – 14, semināri – 10, individuālie uzdevumi 16. Aptuveni tikpat stundas dalībnieki strādā individuāli mājās starp abām nedēļām.
Kursa nodevumi	mājas darbi, testi un individuālais darbs ir jāizpilda obligāti, lai students sekmīgi pabeigtu apmācību kursu un saņemtu novērtējumu.
Pārbaudes forma:	kopējās darbības un individuālā darba novērtējums ar atzīmi
Priekšnosacījumi:	kursa īstenošanai nepieciešama ar audio un videoiekārtu aprīkota auditorija, interneta pieejamība visiem dalībniekiem. Katrs dalībnieks strādā ar līdz saņemtu savu pārnēsājamo datoru (un kalkulatoru).

Semināra darba plāns pa datumiem

Nodarbību laiks (sākums 28.septembrī, piektdiena)

28.09., piektdiena (14.00-21.00)

- 14.00 atklāšana, iepazīšanās, ievads, prasību definēšana
- 14.30 ievadtests
- 15.00 modulis 1 **Uzņēmuma un produkta/pakalpojuma sagatavošana eksportam**
- 16.00 – 16.30 Kafijas pauze
- 16.30 Individuālais darbs auditorijā: situācijas analīze grupās
- 17.00 Individuālais darbs auditorijā: Eksporta plāna satura izstrāde
- 18.00 Modulis 2. **Eksporta tirgu identificēšana**
- 19.30 Individuālais darbs auditorijā: scenāriju analīze grupās
- 20.30 Pārbaudes 1.tests un dienas analīze

29.09., sestdiena (9.00 – 19.00)

- 9.00 Īss iepriekšējās dienas kopsavilkums
- 9.30 Modulis 3. **Piedāvājums un prezentācija**
- 11.00 – 11.20 Kafijas pauze
- 11.20 Individuālais darbs auditorijā: Uzņēmuma prezentācijas, profila un piedāvājuma izstrāde
- 12.00 Uzņēmumu prezentācijas
- 13.00-14.00 Pusdienas
- 14.00 Modulis 4 **Pārdošanas stratēģijas izstrāde**
- 15.30 – 16.00 Kafijas pauze
- 16.00 Individuālais darbs auditorijā: situācijas analīze grupās
- 17.00 Individuālais darbs auditorijā: Eksporta plāna pārdošanas stratēģijas izstrāde
- 18.30 Pārbaudes 2.tests un dienas analīze

30.09., svētdiena (9.00 – 14.00)

9.00 Īss iepriekšējās dienas kopsavilkums

9.30 Modulis 5 **Biznesa kultūra un pārrunas ar potenciālo klientu**

11.00 – 11.20 Kafijas pauze

11.20 Individuālais darbs auditorijā: scenāriju analīze grupās

12.30 Individuālais darbs auditorijā: Eksporta plāna mārketinga daļas izstrāde

13.30 Pārbaudes 3.tests un mājas darbs

Individuālais uzdevums mājās – tiek veikta eksporta plāna attiecīgo sadaļu pamatnes izstrāde

05.10., piektdiena (14.00-20.00)

14.00 atklāšana, iepazīšanās, ievads, prasību definēšana

14.30 mājas darbu rezultātu analīze

15.00 modulis 6 **Uz rezultātu orientēts darbs ar mērķa klientiem**

16.00 – 16.30 Kafijas pauze

16.30 Individuālais darbs auditorijā: situācijas analīze grupās

17.00 Individuālais darbs auditorijā: Eksporta plāna mārketinga daļas izstrāde

18.00 Modulis 7. **Īrētais eksporta menedžeris**

19.30 Individuālais darbs auditorijā: scenāriju analīze grupās

20.30 Pārbaudes 4.tests un dienas analīze

06.10., sestdiena (9.00 – 18.00)

9.00 Īss iepriekšējās dienas kopsavilkums

9.30 Modulis 8. **Eksporta finansējums**

11.00 – 11.20 Kafijas pauze

11.20 Individuālais darbs auditorijā: Uzņēmuma prezentācijas, profila un piedāvājuma izstrāde

12.00 Uzņēmumu prezentācijas

13.00-14.00 Pusdienas

14.00 Modulis 9 **Efektīva eksporta loģistika**

15.30 – 16.00 Kafijas pauze

16.00 Individuālais darbs auditorijā: situācijas analīze grupās

17.00 Individuālais darbs auditorijā: Eksporta plāna loģistikas sadaļas izstrāde

18.30 Pārbaudes 5.tests un dienas analīze

07.10., svētdiena (9.00 – 14.00)

9.00 Īss iepriekšējās dienas kopsavilkums

9.30 Modulis 10 **Eksporta plāna izstrāde**

10.30 – 11.00 Kafijas pauze

11.00 Pārbaudes 6.tests

11.30 Individuālais darbs auditorijā: scenāriju analīze grupās

12.30 Individuālais darbs auditorijā: Eksporta plāna izstrāde

13.30. Semināra noslēgums – katrs uzņēmums saņem individuālus ieteikumus sava eksporta plāna attiecīgo sadaļu uzlabošanai un pabeigšanai

Par projektu Eksporta menedžments



Jau 4 gadus Ventspils Augstskola ar DnB NORD Bankas atbalstu realizē unikālas prakses projektu Latvijā – studiju kurss „Eksporta menedžments”. Augstskola piedāvā saviem studentiem iegūt zināšanas un praktiskās iemaņas darbā ar preču un pakalpojumu eksportu, paralēli sniedzot praktisku atbalstu arī vairākiem Latvijas uzņēmējiem. Studiju kurss paredz, ka semestra laikā studenti apgūst teorētiskās zināšanas par tādiem jautājumiem kā – potenciālo ārvalstu tirgu izpēti un produkta mārketingu, starptautiskās sadarbības veidošana, eksporta finanses, eksporta stratēģija, eksporta plāns un daudzi citi svarīgi jautājumi, ar kuriem saskaras jebkurš uzņēmējs, uzsākot savu darbību ārējos tirgos, kā arī izstrādā individuālo darbu – eksporta plānu atbilstoši uzņēmuma vajadzībām. Aptuveni 12% studentu ir pieņēmti darbā kursa sadarbības partneru uzņēmumos.

Studenti teorētiskās un praktiskās zināšanas apgūst pieredzējušu lektoru vadībā (Valdis Avotiņš un Gints Ozols), kuri vairākus gadus ir strādājuši pie dažādu projektu izstrādes Latvijas eksportētāju atbalstam un realizējuši vairākus praktiskus eksporta projektus, un studiju procesā piedalās arī kompetenti vieslektori no Latvijas un ārvalstīm.

Šobrīd projekta Eksporta menedžments ir izaudzis un ietver jaunu 10 moduļu apmācību programmu Latvijas uzņēmumu darbiniekiem. Projekts ir pielāgots tieši uzņēmēju vajadzībām, integrējot tajā veiksmīgākās pasaules labās prakses metodes, kuras efektīvi pielietojot, var sekmīgi darboties ārējos tirgos.

Projekta autori un lektori

Valdis Avotiņš kopš 2007.gada strādā Ventspils Augstskolā par docentu un Inženierzinātņu institūta „Ventspils Starptautiskais radioastronomijas centrs” vadītāju. Pirms tam 14 gadus uzkrājis ievērojamu pieredzi Latvijas Investīciju un attīstības aģentūrā, kur vadījis Informācijas, Mārketinga, Eksporta departamentus, strādājis par direktoru, inženierozaru klastera koordinatore, bijis Valdes loceklis. Starptautisku atzinību un plašāku atpazīstamību ieguvis, sekmīgi vadot ES DG Enterprise and Industry atbalstītos RIS Latvija un ESTER projektus kā nacionālais koordinators, kuri abi ES tika atzīti par labās prakses piemēriem ES reģioniem un kuru atziņas un rekomendācijas lielā mērā tika ietvertas nacionālajā inovācijas politikā un

Nacionālajā attīstības plānā 2007-2013.gadu periodam. Vairākkārt uzstājies tīkla Innovative Regions of Europe gada konferencēs kā eksperts vai vieslektors.

Pārvalda latviešu, angļu un krievu valodu.

Gints Ozols 10 gadus ir nostrādājis Latvijas Investīciju un attīstības aģentūrā, vadot dažādus projektus, kuri saistīti ar atbalsta sniegšanu Latvijas uzņēmējiem. Liela pieredze par starptautiskās sadarbības veidošanu ir uzkrāta LIAA Investīciju un tirdzniecības veicināšanas departamentā, strādājot pie pakalpojumu izstrādes Latvijas eksportētājiem un Latvijas kompāniju konsultēšanas eksporta projektos. Kopš 2007.gada strādā Ventspils Augstskolā par lektoru, autors 2 studiju kursiem – „Inovācija uzņēmējdarbībā” un „Eksporta menedžments”. Ir sniegtas vairāk kā 25 dažādas intervijas un publikācijas, kā arī 30 nozīmīgas uzstāšanās semināros un konferencēs ar lekcijām par aktuāliem Eiropas Savienības un ārējās tirdzniecības jautājumiem.

Iepriekš sekmīgi vadījis vairākus Eiropas Komisijas (DG Enterprise and Industry) un LIAA sadarbības projektus Latvijā, tai skaitā Eiropas Informācijas centru, kura galvenais mērķis bija sniegt informatīvu un konsultatīvu atbalstu Latvijas un ārvalstu uzņēmējiem, kā arī pašreiz lielākā Eiropas Savienības uzņēmējdarbības atbalsta tīkla Enterprise Europe network projekta izstrādātājs un koordinators Latvijā.

Latvijas Universitātē iegūts bakalaura un maģistra grāds sociālajās zinātnēs, un katru gadu zināšanas tiek papildinātas dažādosursos un semināros Latvijā un ārvalstīs, pilnveidojot zināšanas par starptautisko sadarbību un Eiropas vienotā tirgus piedāvātajām iespējām.

Pašreiz mēbeļu ražošanas uzņēmumu partneris un starptautisko projektu vadītājs. Uzņēmums sagatavots darbībai ārvalstu tirgos un kompānijā izstrādāti produkti un pārdošanas stratēģija, sadarbībai ar ārvalstu sadarbības partneriem. Pašlaik uzņēmumi eksportē 95% no saražotā apjoma.

Pārvalda latviešu, angļu un krievu valodu

Kontakinformācija:

Valdis Avotiņš

valdis.avotins@venta.lv

tel. +371 29240951