

Инструкция по регистрации на обучающий курс АО «РЭЦ»

Для прохождения обучения необходимо до **7 сентября 2017 года**

- 1 - зарегистрироваться на сайте: <https://exportedu.ru> ;
- 2 - зайти в раздел "Календарь очного обучения" (раздел находится вверху экрана) и найти мероприятие 8 сентября 2017 года в Санкт-Петербурге;
- 3 - нажать кнопку "Хочу пойти": заполнить появившуюся форму и пройти входное тестирование;
- 4 - прикрепить к форме два документа (скан диплома об образовании, направление от организации).

**РАСПИСАНИЕ КУРСА
ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ В ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
08.09.2017**

До тренинга	
	До тренинга: слушатели самостоятельно регистрируются на сайте www.exportedu.ru и проходят входное тестирование
10:00-10:15	Блок 1 ВВЕДЕНИЕ
	1. Введение в программу тренинга 2. Знакомство – упражнение «Блиц-интервью»
10:15-11:30	Блок 2 ЗНАКОМСТВО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ
	1. Рассылки Direct mail. 1.1. Деловое письмо. 1.2. Практическая работа «Использование принципа пирамиды Минто в деловой переписке». 1.3. Подготовка коммерческого предложения. 1.4. Практическая работа «Анализ делового письма партнеру». 2. Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях. 2.1. «Специфика взаимодействия с потенциальными партнерами на международных выставках» 2.2. «Как работать на стенде» 2.3. «Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном» 2.4. Ролевая игра «Выставка».
11:30-11:45	Перерыв
11:45-13:15	Блок 2 ЗНАКОМСТВО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ (продолжение)
	3. Прямые переговоры по SKYPE, телефону
13:15-14:00	Обед
14:00-15:00	Блок 3 ПОДГОТОВКА К ДЕЛОВЫМ ПЕРЕГОВОРАМ (продолжение)
	1.4. Практическая работа «Опыт международных переговоров». Организация экспортной деятельности малых и средних предприятий 2. Проблемы кросс-культурного взаимодействия с зарубежными торговыми партнерами. 2.1. «Традиции, особенности национального менталитета и национального стиля ведения переговоров потенциальных иностранных партнеров». 2.2. Мини-опрос. 2.3. «Классификация культур по Ричарду Льюису». 2.4. Практическая работа с раздаточным материалом. Мини-опрос.
15:00–16:00	Блок 4 ПЕРВАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: НАЧАЛО ПЕРЕГОВОРОВ,

	ОБМЕН МНЕНИЯМИ, ПЕРВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специфика делового этикета у представителей разных стран. 2. Как установить контакт с первых минут общения. 3. Анализ видеосюжета. 4. Невербальное общение в ходе деловых переговоров.
16:00–16:15	Перерыв
16:15–17:35	Блок 5
	ВТОРАЯ СТАДИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: ДЕБАТЫ
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Техника постановки вопросов на переговорах. 2. Практическая работа.
	Блок 6
	ТРЕТЬЯ И ЧЕТВЕРТАЯ СТАДИИ ПЕРЕГОВОРОВ: КОНКРЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Как реагировать на возражения. 2. Эффективные приемы аргументации в процессе переговоров. 3. Анализ видеосюжета. 4. Практическая работа в парах. 5. Принятие решений, завершение переговоров, анализ результатов. 6. Ролевая игра «Полный цикл переговоров».
	ВЫХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ
	ВРУЧЕНИЕ УДОСТОВЕРЕНИЙ

БЛАНК
ОРГАНИЗАЦИИ

//Организация-оператор
вашего региона

№ _____
на № _____ от _____

*О направлении сотрудника на обучение
по Образовательной программе
АО «Российский экспортный центр»*

Настоящим письмом ООО «Пример» (реквизиты компании: ИНН, ОГРН, физический адрес, юридический адрес, ФИО и должность руководителя) направляет сотрудника Иванова Александра Михайловича, руководителя отдела внешнеэкономической деятельности на обучение по курсу «Введение в экспорт: жизненный цикл экспортного проекта. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий» образовательной программы АО «Российский экспортный центр» в период с 8 июня 2016 г. по 9 июня 2016 г. и подтверждает стаж работы на замещаемой должности с 05.2012 по настоящее время.

Дополнительно направляем контактные данные вышеуказанного сотрудника: тел. +7 (909) 987-6363, эл.почта: ivanov@example.com.

С уважением,
Генеральный директор
ООО «Пример»

М.А. Солдатов