

## Kvietimas

# EKSPORTO KLUBAS: KAIP SĖKMINGAI PRISISTATYTI UŽSIENIO PARTNERIUI

2017 m. birželio mėn. 21 d.  
„Versli Lietuva“, Goštauto g. 40A, Vilnius

Dirbant su užsienio partneriais, esminiai eksportuotojo iššūkiai – sutartis palankiomis sąlygomis, mažesnės sąnaudos, sklandus ir tarpusavio pasitikėjimu grįstas darbas. Tvarią ir pelningą partnerystę galima itin pagerinti, žinant esminius kultūrinius ir komunikacinius konkrečios eksporto šalies niuansus, nes pirmas ir lemiamas įspūdis apie organizaciją ir asmenį sukuriamas tinkamu žodžiu, tiesiančiu kelią arba jį užkertančiu tolesnei sėkmingai partnerystei. Sužinosite, kaip tinkamai pristatyti produktą/paslaugą užsienio partneriui skirtingose prioritetinėse eksporto rinkose.

## PROGRAMA

<b>09.30 – 10.00</b>	<b>Registracija ir pasitikimo kava</b>
<b>10.00 – 10.50</b>	<b>Svarbiausi eksporto komunikacijos aspektai. Ar kalbate tiek užsienio rinkai, tiek tikslinei jos auditorijai suprantama kalba?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kaip planuoti, organizuoti, sisteminti komunikaciją, kad ji būtų nuosekli, vientisa, atitinkanti įmonės ir eksporto tikslus?</li><li>• Kodėl vertybės, misija, vizija negali būti tik formalumas?</li><li>• Kaip perteikti tiksliai tą prasmę, kurią norite perteikti?</li><li>• Kodėl negatyvus kalbos tonas gadina komunikaciją ir kiti psichologiniai komunikacijos aspektai.</li></ul>
<b>10.50 – 11.40</b>	<b>Įmonės ir produkto/paslaugos pristatymas užsienio partneriui. Nuo įvaizdžio iki rinkodaros. Sužinosite:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Įvaizdis: koks turėtų būti verslo etiketas bendraujant su užsienio partneriais? (vizitinės kortelės, kvietimai, interneto puslapis, pasisveikinimai, atsisveikinimai, kreipiniai, oficialūs sutikimai, bendravimas laiškais ir kt. skirtingose valstybėse: Švedija, Norvegija, Vokietija, Jungtinė Karalystė, Prancūzija, JAV, Izraelis, Kinija.</li><li>• Psichologija: ką rašant akcentuoti įžangoje, dėstyme ir pabaigoje, kad paliktumėte gerą įspūdį užsienio partneriams?</li><li>• Rinkodaros momentai: kaip tinkamai pristatyti produktą/paslaugą tikslinei užsienio rinkai? (verslo laišakai, reklamos, pranešimai spaudai, bukletai, etiketės ir pan.)</li></ul>
<b>11.40 – 12.30</b>	<b>Praktinė dalis. Išmoksite:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Rašyti verslo laišką (praktinė užduotis)</li><li>• Išvengti tipinių komunikacinių klaidų, kurias daro eksportuojančios įmonės.</li><li>• Suprasti, kad geras teksto vertimas – galimybė kurti partnerių pasitikėjimą.</li></ul>
<b>12.30 – 13:00</b>	<b>Neformalus bendravimas</b>

Dalyvavimas renginyje nemokamas, būtina išankstinė registracija iki birželio 20 d.  
Registracijos nuoroda [čia](#).