

Porozmawiamy o zagranicznym biznesie...



STRATEGIE WEJŚCIA NA ZAGRANICZNE RYNKI TRANSGRANICZNA SPRZEDAŻ TOWARÓW

17 listopada 2022 r. (czwartek), godz. 11:00 - 13:30

Konin, Aleje 1 Maja 7a - CKiS Dom Kultury Oskard, sala multifunkcyjna

- 11:00-11:10** **Otwarcie spotkania**
Środki na rozwój i ekspansję zagraniczną
Katarzyna Kierzek-Koperska, Wiceprezes Zarządu Wielkopolskiego Funduszu Rozwoju sp. z o.o.
- 11:10-11:20** **Sieć Enterprise Europe Network - Twój partner w drodze do międzynarodowego sukcesu**
Agnieszka Dixa, Local Manager, Network Partner | Enterprise Europe Network
- 11:20-11:50** **Internacjonalizacja przedsiębiorstw przy wsparciu PAIH**
Mateusz Mazur, Starszy Konsultant w Centrum Eksportu - Region Europa Północna, Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.
- ✓ ABC eksportera - dobre praktyki
 - ✓ Jak wyróżnić się na tle konkurencji i budować przewagi konkurencyjne?
 - ✓ Strategie wejścia na zagraniczne rynki i rozwoju prowadzonej działalności
- 11:50-12:00** Przerwa kawowa
- 12:00-13:00** **Wykorzystanie marketplace do sprzedaży międzynarodowej**
Mateusz Grzywnowicz, Head of Selium, działu platformy Shoper odpowiedzialnego za rozwój sprzedaży na marketplace. Specjalizuje się w największych globalnych portalach sprzedażowych
- ✓ Jak sprzedawać na Amazonie i eBay?
 - ✓ Dobór platform marketplace w zależności od rynku (obszar terytorialny i profil firmy)
- 13:00-13:30** **Skuteczna sprzedaż online na rynkach zagranicznych**
Dominika Kucińska, Education and Merchant Development Partner, Allegro.pl
Kamila Grotowska, Education and Merchant Development Manager, Allegro.pl
- ✓ Platformy marketplace jako efektywny sposób wejścia na rynki zagraniczne
 - ✓ Transgraniczna sprzedaż towarów - praktyczne wskazówki

www.wfr.org.pl

BEZPŁATNY UDZIAŁ - ZGŁOSZENIA wydarzenie@wfr.org.pl

Organizator



Partnerzy



AGENCJA ROZWOJU
REGIONALNEGO S.A.
W KONINIE



KONIŃSKA IZBA
GOSPODARCZA

