



КАДРЫ ДЛЯ ЭКСПОРТА



МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



АКСЕЛЕРАТОР ЭКСПОРТНОГО РОСТА



**Школа
экспорта РФ**

www.exportedu.ru

«Акселератор экспортного роста»*

- Общая продолжительность программы – 2 месяца, из которых:
 - 3 обучающих модуля в онлайн-формате (по 2-3 дня каждый)
 - 2 межмодульных периода (по 2-3 недели каждый) для выполнения домашнего задания при индивидуальном сопровождении наставником программы (экспертом с практическим опытом в сфере ВЭД)
- Команда компании – могут участвовать **сотрудники любой категории должностей**, реализующие или планирующие развивать экспортную деятельность компании
- По итогам обучения можно получить **удостоверение о повышении квалификации**

Эффективность программы:

- **Накопительным итогом с 2019 года программу прошли 1 001 компания**
- **Более 598 заключенных экспортных контрактов** - по итогам участия в программе (конверсия – около 22%)
- **230 компаний** заключили экспортные контракты на сумму более **27 млрд. руб.**



Содержание программы и путь к контракту



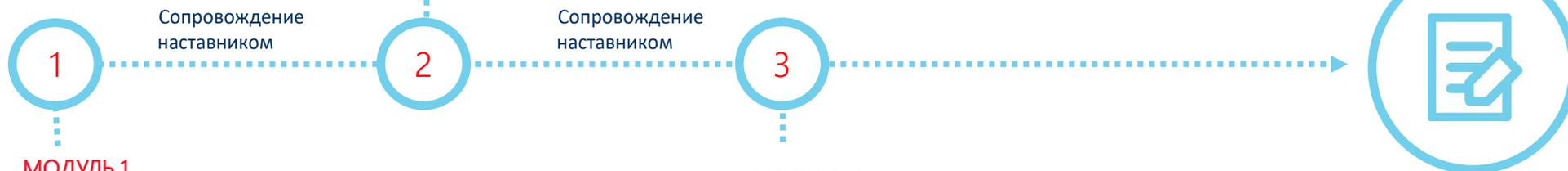
МОДУЛЬ 2

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- международная логистика
- таможенное оформление экспортной сделки
- финансовые условия сделки
- финансовые инструменты для экспорта
- управление финансовыми рисками
- условия внешнеторговых контрактов

ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРАКТ ВАШЕЙ КОМПАНИИ



1

Сопровождение наставником

2

Сопровождение наставником

3

МОДУЛЬ 1

ПОДГОТОВКА ПРЕДПРИЯТИЯ К ВЫХОДУ НА ЭКСПОРТ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- анализ и выбор зарубежного рынка
- модель выхода на рынок
- поиск покупателя
- подготовка товара компании к требованиям рынка/покупателя
- охрана интеллектуальной собственности компании
- инструменты ИИ для экспорта

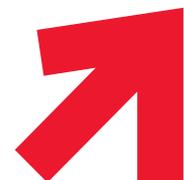
МОДУЛЬ 3

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- вопросы экспортного контроля
- вопросы валютного законодательства
- НДС при экспорте компании
- подготовка комплексного (итогового) коммерческого предложения
- переговоры с учетом кросс-культурных особенностей зарубежных партнеров
- специфика взаимодействия с партнерами из приоритетных (дружественных) стран

Отзывы компаний о программе



«Новый взгляд на экспорт компании – больше никакого движения «по накатанной», теперь работаем по эффективному алгоритму»



«Бесплатное и качественное повышение квалификации «экспортной команды»



«Узнали новые инструменты:

1. по анализу рынков (трейдмэп, навигатор по барьерам и т.д.);
2. по поиску покупателей (работа с базами, правильная работа на выставках и бизнес-миссиях, субсидиарные инструменты);
3. по выходу на маркетплейсы, привлечению финансирования и др.»



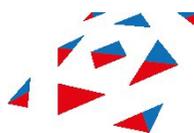
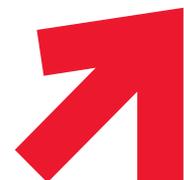
«Детальный разбор каждого шага к экспортному контракту → четкий, понятный план для его заключения»



«Участие в программе дало возможность расширить географию экспортных поставок»



Экспертное портфолио тренеров и наставников



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР



ЭКСПАР



РОСЭКСИМБАНК



МОСКОВСКАЯ
БИРЖА



Банк России
Центральный банк Российской Федерации



ГАЗПРОМБАНК



Логистика



РУСАТОМСЕРВИС



ROSATOM

