СКОЛКОВО
Московская школа управления

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК

«Экспортёры 2.0»

Выход за границы: уверенность в международных продажах и план действий

ко-брендинговая программа
бизнес-школы СКОЛКОВО
и Российского экспортного центра

КАКИЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ ПОМОЖЕТ РЕШИТЬ ПРОГРАММА?

Цель:

развитие экспортного потенциала компании

Задачи:

Запуск международных продаж или увеличение экспорта

Расширение географии присутствия

Вывод нового продукта на зарубежные рынки

Увеличение экспертизы в международных продажах,
развитие управленческих навыков

Результат для компании:

Разработка экспортной стратегии компании с детальной дорожной картой

ЗАЧЕМ УЧАСТВОВАТЬ В ПРОГРАММЕ «ЭКСПОРТЁРЫ 2.0»

1. Разработка шагов для реализации экспортного потенциала компании
2. Поддержка участников экспертами-кураторами в течение 1,5 лет с начала программы
3. Практические занятия: кейс-study, тренинги, предпринимательские мастерские
4. Профессора и эксперты с реальным опытом в международных продажах
5. Площадка для диалога и кооперации с ключевыми институтами развития

«Экспортёры 2.0»

Экспорт становится одним из ключевых драйверов российского малого и среднего бизнеса. Глобальная конкуренция – новая реальность, российские предприниматели каждый день конкурируют с поставщиками товаров из Европы, Азии или Америки.

Если у компании есть продукт, зачем останавливаться на российском рынке, когда объем платежеспособного спроса за пределами страны почти в 50 раз выше? Глобальность открыта всем, кто может предложить рынку уникальный товар – это не только крупные корпорации, но и малый и средний бизнес.

Бизнес-школа СКОЛКОВО и Российский экспортный центр представляют программу «Экспортёры 2.0», чтобы предприниматели смогли раскрыть свой экспортный потенциал: расширить рынки сбыта, разработать дорожную карту и выйти на мировой уровень. В рамках программы предприниматели определят конкурентные преимущества своего продукта на глобальном рынке, освоят необходимые инструменты продаж и маркетинга и смогут привлечь ресурсы для успешной внешнеэкономической деятельности

Андрей Слепнев
Генеральный директор
АО «Российский экспортный центр»

Мы делаем особый акцент на массовом вовлечении малого и среднего предпринимательства в экспортный бизнес. Изучив лучшие мировые практики, мы запускаем собственные акселерационные проекты, которые позволят подготовить участников ко всем сложным процессам международной торговли: найти партнеров по бизнесу, заключить экспортные контракты, и самое важное, показать российским предприятиям, что экспорт – это реальность.
Одна из ценностей РЭЦ заключается именно в том, чтобы сделать то, что кажется бизнесу сложным в экспортной деятельности простым и доступным.

Андрей Шаронов
президент Московской школы управления СКОЛКОВО

Российское бизнес-сообщество становится более зрелым. Предприниматели научились решать свои локальные проблемы и с интересом смотрят на зарубежные рынки.
В глобальном мире существуют другие законы и новые правила игры, которые малый и средний бизнес должны научиться понимать. Мы очень рады, что теперь предприниматели смогут наладить экспорт товаров и услуг, получить информацию о льготах и возможностях и грамотно ими воспользоваться, стать конкурентоспособными на глобальном рынке.

6

месяцев

Место проведения

Кампус бизнес-школы СКОЛКОВО
в Москве

4

модуля

1 модуль - 5 учебных дней
перерыв между модулями
3-6 недель

Язык обучения

русский,
английский
с синхронным переводом

КТО БУДЕТ В КЛАССЕ

Топ-руководители малого и среднего несырьевого бизнеса

управляющие собственники

генеральные директора

директора департаментов

Программа наиболее результативна, когда от компании участвуют 2-3 руководителя

Программа не подходит:

сырьевым и торговым компаниям

компаниям без готового продукта для экспорта

компаниям, у которых нет задачи расширения экспорта

Структура программы

Опыт участников программы | **Семинары-мастерские** | **Экспертиза и лучшие практики**

ОТБОР УЧАСТНИКОВ

1 модуль	2 модуль	3 модуль	4 модуль
Глобальный рынок	**Конкуренто-способный продукт**	**Экспортная специфика**	**Модель международ-ных продаж экспорта**

Академические знания | **Развитие компетенций и отработка навыков** | **Экспертные консультации**

Алексей Кожевников
Старший вице-президент АО «Российский экспортный центр»

Вы когда-нибудь задумывались о том, что ваша компания может зарабатывать на внешних рынках в разы больше, чем в пределах страны?

Потенциал Российской Федерации позволяет кратно увеличить объемы экспорта и количество экспортеров. Мы ставим перед собой задачу к 2024 году удвоить объем несырьевого неэнергетического экспорта до 350 млрд долларов США.

Наша цель – реализовать потенциал и вместе пройти путь от локального бизнеса до крупного международного поставщика. Особый акцент мы делаем на массовом вовлечении малого и среднего предпринимательства. Для этого мы приняли решение расширить линейку программ и инструментов по выводу МСП на внешние рынки, ключевым из которых является экспортный акселератор.

Программа экспортной акселерации – это система образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний. Одной из таких программ является кобрендинговая программа с бизнес-школой СКОЛКОВО, которая даст большие возможности, перспективы и ресурсы для предпринимателей.

1 модуль Глобальный рынок

ЦЕЛИ МОДУЛЯ:

- Анализ ресурсов и текущего положения в области экспорта
- Определение целевой аудитории, сегмента рынка, продукта
- Изучение технологических трендов и распределения ресурсов на экономической карте мира

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:

- Определение желаемого результата по продукту, целевой аудитории, рыночной ниши
- ТЗ на индивидуальный исследовательский проект и создание первичной финансовой модели (план продаж)

ТЕМЫ МОДУЛЯ:

- Мировая экспортная конъюнктура – анализ возможностей
- Технологические тренды и новые рынки
- Выбор целевого рынка и новых стран для экспорта
- Расчёт плановой финансовой модели
- Определение целевой аудитории (сегменты и ниши)
- Тренинг по международным продажам: навыки работы с холодной клиентской базой
- Лучшие кейсы российских компаний-экспортеров
- Определение ресурсов компании с персональным куратором

2 модуль Конкурентоспособный продукт

ЦЕЛИ МОДУЛЯ:

- Знакомство с практиками кастомизации продукта для разных регионов мира
- Анализ продуктовой/сервисной ценности

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:

- План «упаковки» существующего продукта для целевых рынков
- Формирование ценностного предложения продукта

ТЕМЫ МОДУЛЯ:

- Подготовка продукта к международному рынку
- Адаптация продукта и ценообразование
- Формирование ценностного предложения
- Тренинг по международным продажам: навыки кросс-продаж
- Разбор кейсов российских компаний-экспортеров
- Стратегия работы на целевых рынках

3 модуль Экспортная специфика

ЦЕЛИ МОДУЛЯ:

- Знакомство с инструментами государственной поддержки экспорта
- Начало разработки дорожной карты экспортной деятельности компании

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:

- Список действий и ресурсов для обеспечения ВЭД
- Список маркетинговых мероприятий и конкретных действий по каналам продаж
- Список потенциальных партнеров и торговых площадок для работы
- План по использованию мер государственной поддержки

ТЕМЫ МОДУЛЯ:

- Инструменты поддержки экспорта в России
- Международные правовые акты в области экспорта
- Сертификация и налоги в Российской Федерации (возврат НДС, расходы на логистику), юридическое оформление таможни
- Международный нетворкинг, участие в международных выставках и конференциях
- Инструменты продвижения продукта за рубежом
- Торговые площадки B2B, B2C, B2G, поиск партнеров и покупателей
- Тренинг по международным продажам и стратегии ведения переговоров

4 модуль Модель международных продаж экспорта

ЦЕЛИ МОДУЛЯ:

- Формирование дорожной карты экспортной деятельности компании
- Финальная защита экспортной стратегии компании

РЕЗУЛЬТАТ МОДУЛЯ:

- Прошедшая экспертизу дорожная карта экспортной деятельности и план по заключению экспортных сделок
- Прошедшая экспертизу экспортная стратегия компании и план по заключению экспортных сделок

ТЕМЫ МОДУЛЯ:

- Система международных продаж
- Выбор и построение каналов продаж
- Алгоритм запуска международных продаж
- Разбор кейсов российских компаний экспортеров
- Тренинг по международным продажам: навыки работы с лояльными клиентами, стратегическими партнерами

Стоимость программы 875 000 рублей

Предусмотрена возможность компенсации до 80% стоимости обучения Центрами поддержки экспорта

За счет собственных средств компании оплачивается проживание и перелет

ВКЛЮЧЕНО:

4 модуля на Кампусе бизнес-школы СКОЛКОВО
Поддержка участников экспертами-кураторами в течение 1,5 лет с начала программы
Полный пакет учебных материалов
Синхронный перевод международных экспертов
Питание

Как поступить

1. Заполнить онлайн-заявку на участие в программе. Заявку заполняет каждый участник от компании (от одной организации должно быть минимум 2 участника отвечающим входным критериям). ~ 35 минут
2. Дождаться обратной связи от экспертов, которые оценивают экспортный потенциал и готовность компании ~ 1 неделя
3. Пройти личное интервью с экспертной комиссией~ 1 час
4. Подписать договор и настроиться на старт обучения

ДОКУМЕНТ ПО ОКОНЧАНИЮ ПРОГРАММЫ

Диплом или сертификат установленного образца

Как с нами связаться

Камила Надимова
Консультант по программе

+7 985 439 14 43

Kamila_Nadimanova@skolkovo.ru

Анна Догнал
Консультант по программе

+7 916 555 61 70

Anna_Dognal@skolkovo.ru

Московская школа управления СКОЛКОВО

Россия, 143025,
Сколково, Московская область,
Одинцовский район,
ул. Новая, д.100

тел.: +7 495 539 30 03
факс: +7 495 994 46 68

info@skolkovo.ru
www.skolkovo.ru