

КО-БРЕНДИНГОВАЯ ПРОГРАММА СКОЛКОВО + РЭЦ

«ЭКСПОРТЕРЫ 2.0»

Начало работы с экспортом - Practicum Global Shift

Основная задача - спроектировать переход компании от экспорта (продаж) к международной бизнес-модели

Результат обучения для участников:

- Выделенная глобально конкурентоспособная компетенция бизнеса;
- Спроектированная модель глобальной ниши и алгоритм выхода на новый рынок;
- Разработанные и протестированные международная стратегия и бизнес-модель

История успеха с 2013
года



590
выпускников



548 проектов



+129% средний рост
выручки

Профиль участников Practicum Global Shift II



Кто был в классе:

- 76% - управляющие собственники
- 6% - генеральные директора
- 18% - функциональных директоров (топ-команда из одной компании)



Информационные
технологии



Промышленная химия и материалы



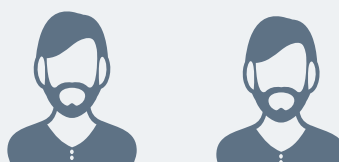
Логистика, перевозки



Машиностроение, производство



Металлообработка



Финтех



71%



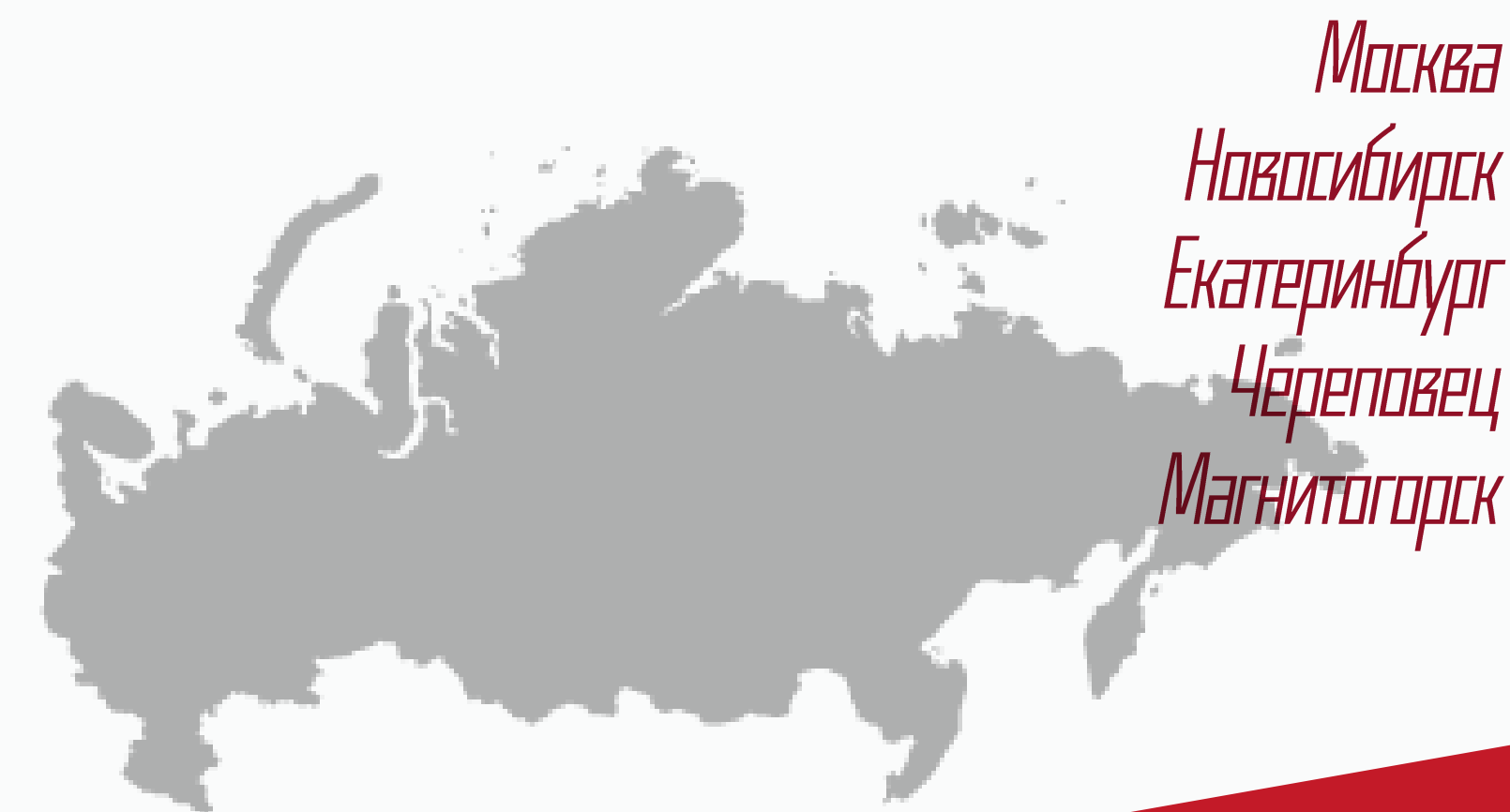
29%



Инжиниринг



Ветеринария промышленного
птицеводства



Совместная программа СКОЛКОВО + РЭЦ «Экспортеры 2.0»

Цель программы – Развитие экспортного потенциала компаний



Запуск международных продаж или увеличение экспорта



Расширение географии продаж компаний-участников, вывод нового продукта



Увеличение экспертизы в международных продажах, развитие управленческих навыков



Итог программы:

Разработка экспортной стратегии компании с детальной дорожной картой

- Новые рынки
- Новые продукты
- Увеличение объема экспорта

Зачем экспортерам участвовать в программе

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

Целевая аудитория

Топ-руководители малого и среднего несырьевого бизнеса

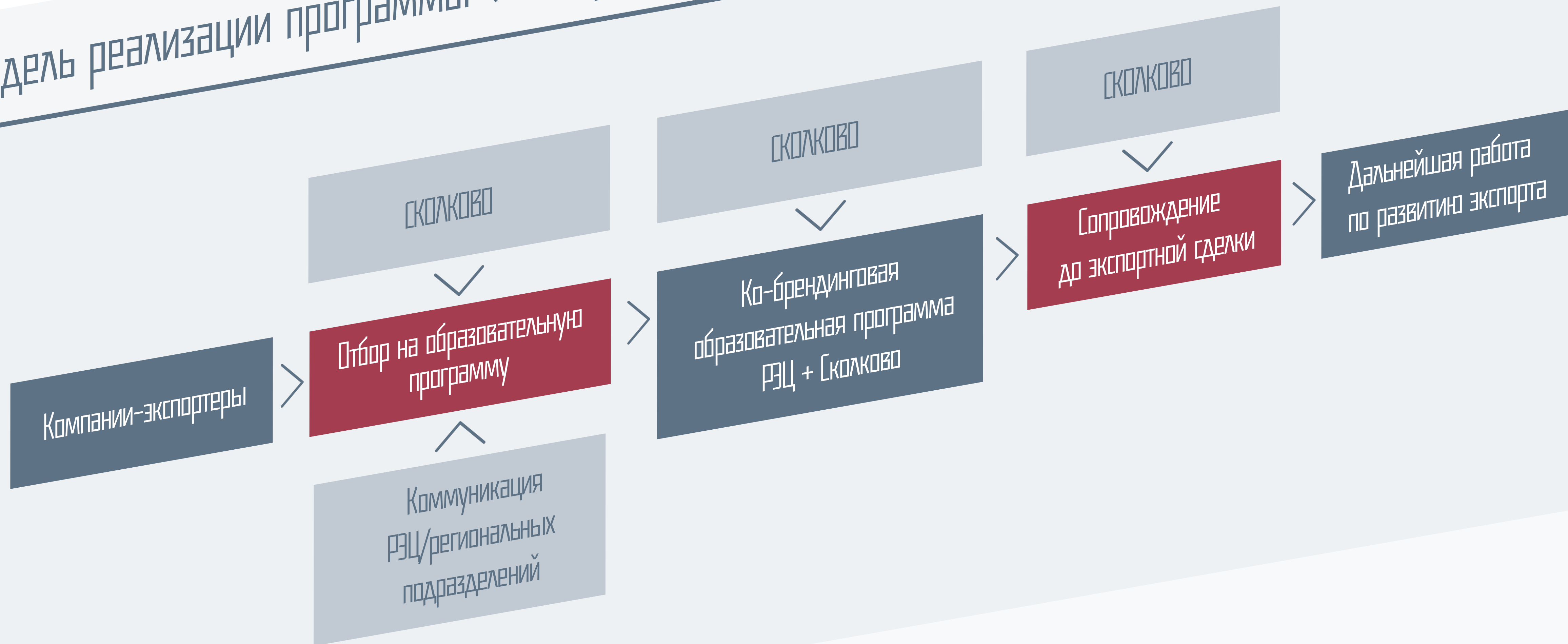
- управляющие собственники
- генеральные директора
- директора департаментов

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

Модель реализации программы «Экспортеры 2.0»



Модель образовательного блока

Отбор участников

Опыт участников программы

Семинары-мастерские

Экспертиза и лучшие практики

Работа с менторами

Модуль 1.
Глобальный рынок

Модуль 2.
Конкурентоспособный
продукт

Модуль 3.
Экспертная специфика

Модуль 4.
Модель международных
продаж экспорта

Участие
в бизнес-миссии

Академические знания

Развитие компетенций
и отработка навыков

Экспертные консультации

Кросс-консалтинг



Продолжительность программы
4 модуля по 5 учебных дней
каждый + 1 бизнес-миссия,
перерыв между модулями
5-6 недель



Участники:
50 человек



Язык обучения:
русский, английский
с синхронным переводом



Место проведения:
Кампус СКОЛКОВО,
г. Москва

СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО БЛОКА ПРОГРАММЫ «ЭКСПОРТЕРЫ 2.0»

	ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК	КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ПРОДУКТ	ЭКСПОРТНАЯ СПЕЦИФИКА	МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОДАЖ ЭКСПОРТА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ БИЗНЕС-МИССИЯ				
	Кампус СКОЛКОВО	Кампус СКОЛКОВО	СКОЛКОВО + РЭЦ	Кампус СКОЛКОВО					
Лекции экспертов	Мировая экспортная конъюнктура – возможности	ВЫБОР ЦЕЛЕВЫХ РЫНКОВ/БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	Подготовка продукта к международному рынку	РЭЦ: Введение в экспортную специфику, меры поддержки экспорта	Система международных продаж	МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ/ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ	ИМУЩЕСТВО ИСПОЛНИТЕЛЕЙ СОПРОВОЖДЕНИЕ ДО ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ		
	Выбор рынка, расчет финансовой модели		Адаптация продукта, ценообразование	РЭЦ: Сертификация, налоги (возврат НДС), юридическое оформление, логистика	Выбор и построение каналов продаж			Пленарные сессии с участием ведущих игроков на локальных рынках, отраслевых руководителей и представителей правительства. B2B-встречи с представителями локальных компаний, отобранных в соответствии с запросами участников. Возможная география бизнес-миссии: Китай, Германия	
	Семинары по маркетингу		Определение целевой аудитории, сегментов и ниш	Формирование ценностного предложения	РЭЦ: Международный нетворкинг, участие в мероприятиях и международных выставках				Дизайн и оптимизация сайта
	Тренинги по международным продажам		Навыки работы с холодной клиентской базой	Навыки кросс-продаж	Стратегия ведения международных переговоров с клиентами и перспективными партнерами				Навыки работы с лояльными клиентами, стратегическими партнерами
	Кейс-study		Разбор кейсов российских компаний-экспортеров	Разбор кейсов российских компаний-экспортеров	Международные правовые акты в области экспорта				Разбор кейсов российских компаний-экспортеров
	Практическая работа с куратором по выходу на сделку		Практическая работа – текущие ресурсы компании	Практическая работа – подготовка к работе на целевых рынках	Выбор торговой площадки B2C/B2B, поиск партнеров и покупателей				Практическая работа – подготовка к экспортной сделке

Как мы отбираем компании



- 1 Проверка компании на соответствие пороговым критериям
- 2 Заполнение собственником/управляющим директором на онлайн-площадке конкурса «Экспортного профиля компании» и «Личного профиля кандидата» (не более двух от компании)
- 3 Команда экспертов проводит верификацию анкеты, дополнительно изучает состояние компании и перспективность продукта и составляет рейтинг компаний
- 4 Проведение очного интервью-адмиссии с участниками из компаний лидеров.

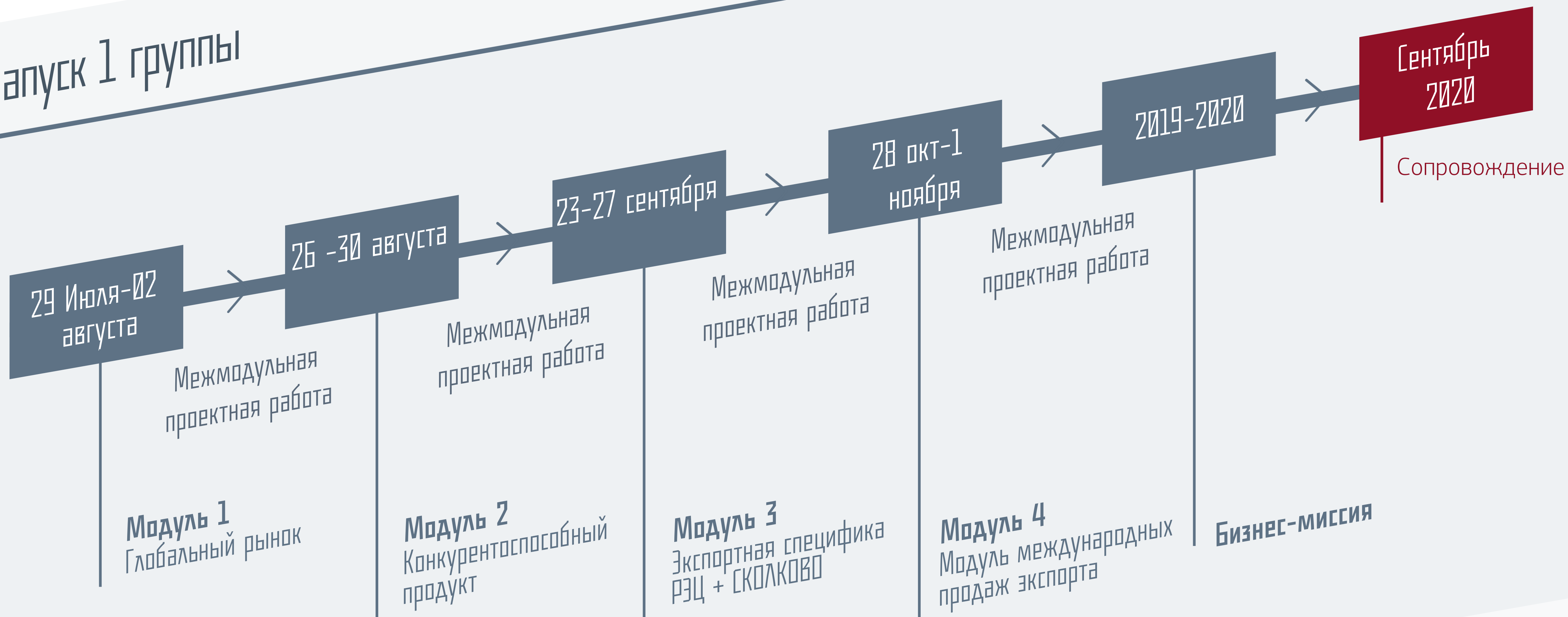


Включено в программу

- 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

Не включено проживание и перелет

Запуск 1 группы



Как поступить на программу

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. Настроиться на старт программы 25 марта 2019

Как с нами связаться

Ирина Миронова
Директор программ
государственного управления
+7 985 111 05 29
Irina_Mironova@skolkovo.ru

КО-БРЕНДИНГОВАЯ ПРОГРАММА СКОЛКОВО + РЭЦ

«ЭКСПОРТЕРЫ 2.0»