



СКОЛКОВО
Московская школа управления



**РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**

 **ЭКСПАР**

 **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

Возможность участия в бизнес-миссиях
на перспективных экспортных рынках

«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 определяют конкурентные преимущества своего продукта на глобальном рынке, осваивают необходимые инструменты продаж и маркетинга и смогут привлечь ресурсы для успешной внешнеэкономической деятельности



**Слепнев Андрей
Александрович**
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

+1 опциональная
бизнес-миссия



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



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 позволяеткратно 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

Составление индивидуального плана участия в бизнес-миссиях

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



Опциональное участие в бизнес-миссии

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

ЦЕЛИ:

Знакомство с успешными кейсами экспорта

Проверка гипотез по ценностному предложению для клиентов и партнеров

РЕЗУЛЬТАТ:

Сбор информации о перспективных рынках

Проведение переговоров с потенциальными клиентами и партнерами



Календарь программы

25 марта 1919

Старт программы



1 модуль Глобальный рынок
25 марта – 29 марта, 2019



2 модуль Конкурентоспособный продукт
22 апреля – 26 апреля, 2019



3 модуль Экспертная специфика
24 июня – 28 июня, 2019



4 модуль Модель международных продаж экспорта
22 июля – 26 июля, 2019

Опциональное участие
в бизнес-миссии



СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ 700 000 РУБЛЕЙ

В стоимость включены

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

В стоимость не включено

Проживание
Перелет



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** Получить в региональном центре поддержке экспорта сертификат на обучение, подписать договор и настроиться на старт программы 25 марта 2019

ДОКУМЕНТ ПО ОКОНЧАНИЮ ПРОГРАММЫ



Диплом или сертификат установленного образца



Как с нами связаться



Ирина Миронова
Директор программ
государственного управления

+7 985 111 05 29

Irina_Mironova@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

