



ВЬЕТНАМ: ИМПОРТ & ЭКПОРТ

Консультации и Корпоративный Тренинг

Программа корпоративного тренинга всегда индивидуальна и корректируется под специфику компании.



**ОЗНАКОМИТЬСЯ С БАЗОВОЙ
ПРОГРАММОЙ КОРПОРАТИВНОГО
ТРЕНИНГА**

**ПРОЧТИТЕ
ПОДРОБНОСТИ**



Существует довольно много нюансов и скрытых рисков по работе с Азией, игнорирование и незнание которых приводит к потере денег. Я консультирую по бизнесу с Китаем и бизнесу с Вьетнамом, провожу корпоративные тренинги и делаю это на основании своего опыта.

Если кратко: я прошел путь от самостоятельных поставок из Китая до курирования множества консалтинговых проектов — в 2010 году я создал курс: «Как начать бизнес с Китаем» — который посетило более 4000 человек, а в 2015 году: «Как начать бизнес с Вьетнамом».

География проведения:

- Москва, вся Россия, возможно проведение в формате интернет-семинара/вебинара.

Базовые вопросы консультации:

- Вас интересует поставка продукции своей компании во Вьетнам или Китай?
- Вас интересует закупка продукции из Китая, Вьетнама?
- Вы заинтересованы в понимании переговорного процесса и минимизации рисков?
- Вас интересует эффективная подготовка сотрудников к участию в выставках и бизнес-миссиях в Китай и во Вьетнам?
- Любые другие вопросы по управлению и работе с Азией...

Специфика корпоративного тренинга:

1. Перед проведением корпоративного тренинга обязательно проходит несколько дистанционных интервью, на которых формируется понимание формата тренинга, расстановки необходимых акцентов и

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ДЛЯ: владельцев бизнесов, менеджеров высшего и среднего уровня.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: лекция, анализ ситуаций, деловые игры, стратегические сессии.

УНИКАЛЬНОСТЬ: программа семинара состоит из авторских разработок и методик, оптимальный темп подачи информации даёт возможность «услышать» необходимое и сформировать план внедрения.

Вы можете задавать свои вопросы, предлагать ситуации для кейсов и получать рекомендации в виде конкретных инструментов и методик для применения в повседневной деятельности.

СЕМИНАР БИЗНЕС С ВЬЕТНАМОМ:

На семинаре рассматриваются вопросы организации бизнеса с Вьетнамом «от А до Я».

Анализируются предпосылки для сотрудничества с вьетнамскими компаниями, продвижению и позиционированию товаров из Вьетнама для российского потребителя, кроме этого Вьетнам представляет большой интерес для поставки продукции из России по различным отраслям.

глубины погружения в материал.

2. Корпоративный тренинг подготавливается под решение ваших задач и профессиональные компетенции ваших сотрудников, при необходимости проводится диагностика потребностей.
3. Корпоративный тренинг обязательно включает в себя деловые игры, разбор и оценку реальных ситуаций от компании заказчика, сессию из вопросов и ответов по каждому модулю тренинга, обратную связь.

Корпоративные тренинги:

1. Увеличивают продажи в компании.
2. Повышают мотивацию персонала.
3. Показывают новые решения при текущих возможностях.
4. Дают возможность оценить и развивать текущий потенциал сотрудников и компании.
5. Формируют правильное отношение к рыночным условиям, партнерам и рискам.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ СЕМИНАРА:

1. Бизнес с Вьетнамом: новые перспективы и возможности для российских компаний.
2. Организация работы с Вьетнамом – стратегическая задача бизнеса.
3. Бизнес-Этикет при работе с Вьетнамом.
4. Возможные ниши для взаимодействия с вьетнамскими компаниями.
5. Опасности, угрозы и риски при построении бизнеса с Вьетнамом.
6. Кросс-культурные особенности общения с вьетнамскими бизнесменами.
7. Рекомендации по поиску и построению отношения с партнерами по работе с Вьетнамом.
8. Общая информация и тренды развития бизнеса с Вьетнамом.
9. Возможности online исследования рынка Вьетнама и поиска потенциальных партнеров без выезда во Вьетнам.
10. Возможность организации совместных производств с вьетнамскими компаниями.
11. Особенность проведения переговоров.
12. Открытие бизнеса во Вьетнаме. Экспорт во Вьетнам.
13. Приоритетные направления организации бизнес-сотрудничества с Вьетнамом.
14. Сравнение надежности, качество продукции и технологий Вьетнама и Китая.
15. Возможность поиска партнера во Вьетнаме.
16. Какие основные трудности ведения бизнеса с Вьетнамом?

НЕСКОЛЬКО ОТЗЫВОВ ПО СЕМИНАРУ:

Информация, представленная на семинаре по бизнесу с Вьетнамом, была актуальна для нашей компании в свете расширения рынков сбыта. Выражаю огромную благодарность от себя и всего коллектива компании за предоставленный обучающий материал - Хайсаров Наиль Ииязовчи, Директор, ООО «Интамир»

Данный курс прошел довольно интересно. Хочу особо отметить стиль ведения семинара: очень живо, логично, кратко и понятно. Узнала очень многое о нюансах налаживания партнерских отношений с Вьетнамом. Возникли вопросы? – контактная информация: savkin.ks@gmail.com 8-916-600-95-29 или дополнительные контакты в социальных сетях на сайте www.SavkinKS.ru

китайскими и вьетнамскими компаниями. К сожалению, из-за ограниченного времени, не удалось рассмотреть все вопросы расширенно. С нетерпением будем ждать следующих семинаров - **Муллагикова Альбина Рямисовна, заместитель генерального директора, ООО «Арт ЭкоЛоджи»**

Один из самых интересных и познавательных семинаров из тех, которые я посетил. В ходе семинара даются конкретные и аргументированные ответы на поставленные вопросы по работе с Вьетнамом - **Абдуллин Александр Арсентьевич, Директор**

Очень насыщенный и интересный курс. Актуальен в связи с предстоящей бизнес-миссией во Вьетнам и желанием начать сотрудничать с данным рынком - **Каргаполов Александр, коммерческий директор, ООО «Инновационные Технологии»**

Семинар интересен, информация подается в духе современной конъюнктуры рынка Вьетнама. Интересны схемы вхождения в контакты с бизнесом Вьетнама (предприниматели, госструктуры) - **Баблев Сергей Петрович, Директор ООО «Винтерком»**

Семинар очень познавателен и актуальный. Хорошее общение с аудиторией и много информации. Есть над чем задуматься, проанализировать и действовать. Спасибо! - **Богомолова Татьяна Владимировна, коммерческий директор ООО «ГалсТехно»**

Семинар интересный и познавательный, причем не только для экспортеров/импортеров, но и для специалистов, которые помогают предприятиям грамотно и без нарушений осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Очень много реальных примеров из практики - **Мамлеева Аэлига Анатольевна, менеджер по развитию ВЭД и валютному контролю, Сбербанк РФ**

Представленная информация очень интересна и своевременна, вопросы построения взаимовыгодного сотрудничества с Вьетнамом и Китаем полностью раскрыты - **Кикин Егор Вадимович, директор ООО «Содействие+»**

Случайно получилось так, что мое интуитивное подозрение о том, что мы не оцениваем возможности Вьетнама и выхода на рынок стран АТР подтвердилось. Много практических примеров, информации для осмысления. Буду более плотно заниматься решением вопроса о сотрудничестве с Вьетнамом. Если получится — то во многом благодаря Вашему семинару - **Жигулин Артем Васильевич, директор ГУП «Вторпереработка»**

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Тема 1. Актуальность и необходимость бизнеса с Вьетнамом.

Почему сейчас интересно начать работать с Вьетнамом. Какие российские компании уже работают с Вьетнамом и почему?

- Как, решив начать бизнес с Вьетнамом, устоять под давлением внешних факторов и добиться результата?
- Вы решили делать бизнес с Вьетнамом, как от общей идеи перейти к действиям?
- Где искать успех вашего бизнеса в экономике Вьетнама.
- Вы решили работать с Вьетнамом, какие проблемы вас ждут и как их решить?

Тема 2. Поиск и проработка идей для начала бизнеса с Вьетнамом.

Доступные и эффективные источники информации, позволяющие начать новый бизнес или повысить конкурентоспособность своей компании.

- Что такое идеи? Почему они важны и почему мы сталкиваемся с трудностью при их поиске? Идеи и продукция в чем связь и различие?
- Как находить идеи? Как их оценивать на релевантность рынка? И что делать дальше?
- Основные способы поиска идей для начала бизнеса с Вьетнамом.

Возникли вопросы? – контактная информация: savkin.ks@gmail.com 8-916-600-95-29 или дополнительные контакты в социальных сетях на сайте www.SavkinKS.ru

- Идея — идеей, поставщик — поставщиком, а бизнес — бизнесом — как идею ввести в бизнес?

Идеи для построения бизнеса с Вьетнамом — ключевые показатели эффективного старта вашего бизнеса. Итоговый алгоритм.

Ключевые показатели эффективного старта вашего бизнеса с Вьетнамом:

- Клиенты и клиентская база;
- Партнеры и поставщики;
- Финансы.

Итоговые алгоритмы поиска идей:

- Системы B2B международной торговли;
- Выставки;
- Цель. Задачи. Результат.

Тема 3. Важные аспекты и перспективы начала бизнеса с Вьетнамом.

Самостоятельно или с консультантом? Есть идеи — что делать? Как правильно выбрать поставщика, организовать закупку, реализовать товар.

- Базовые принципы международной торговли;
- Характерные особенности построения бизнеса с Вьетнамом.
- Подводные рифы построения бизнеса с Вьетнамом.

Тема 4. Выставки во Вьетнаме, как способ понять потенциальные возможности.

- Выставки во Вьетнаме.
- Как подготовиться к выставке?
- Как работать на выставке?
- Как обрабатывать информацию с выставки?
- Выставка, инструмент открытия новых бизнес направлений.

Тема 5. Организация работы с Вьетнамом — стратегическая задача бизнеса, которую необходимо решить в кратчайшие сроки

Пути решения управленческих проблем на этапе организации бизнеса с Вьетнамом; бизнес-партнерство с Вьетнамом «подушка безопасности» для вашего текущего бизнеса и потенциал для стабильности будущего роста.

- Управление персоналом.
- Организационная структура компании.
- Корректировка стратегии компании в рамках работы с Вьетнамом.
- Подготовка сотрудников для работы с вьетнамскими менеджерами.
- Выбор субподрядных организаций по направлениям логистика и таможня.
- Проверка надежности поставщика.

Тема 6. Рекомендации «Шаг за Шагом: Как начать бизнес с Вьетнамом».

Как реализовать свой бизнес-проект с Вьетнамом от идеи до решения, от решения до бизнеса (поиск идей, выбор поставщика, постановка задачи, финансы, закупка, логистика, таможня, реализация продукции).

Круглый стол: Общие рекомендации в рамках вашего бизнес-проекта.

Тема 7. Управление рисками при организации бизнеса с Вьетнамом.

- Правила построения взаимоотношения, как основа минимизации рисков.
- Внутренние и внешние риски при работе с Вьетнамом.
- Поиск и проверка поставщика.
- Контроль и управление поставками.
- Минимизация рисков, используя юридические инструменты.

Тема 8. Бизнес-Этикет при работе с Вьетнамом.

- Бизнес этикет при работе с вьетнамскими компаниями, почему это важно.
- Правила установление деловых контактов с вьетнамскими компаниями.
- Подготовка к деловым встречам, обедам; подарки и благодарности.
- Переписка, телефонные переговоры.

Возникли вопросы? — контактная информация: savkin.ks@gmail.com 8-916-600-95-29 или дополнительные контакты в социальных сетях на сайте www.SavkinKS.ru

- Подготовка презентаций и ведение переговоров с вьетнамскими компаниями.

Тема 9. Поиск товаров и производителей во Вьетнаме. Организация прямых поставок

- Основные источники поиска информации о вьетнамских производителях.
- Выставки во Вьетнаме, как способ оценить потенциальные возможности.
- Выбор вьетнамского производителя. Факторы, на которые необходимо обратить внимание.
- Анализ условий поставки и сравнение предложений от разных поставщиков.
- Основные правила выбора поставщика, проверка надежности потенциального партнера.
- Минимизация рисков при работе с вьетнамскими поставщиками.

Тема 10. Выход на новые рынки, регистрация компании во Вьетнаме

- Особенности законодательства, обзор.
- Юридические аспекты регистрации компании во Вьетнаме, обзор.



Константин Сергеевич Савкин

Бизнес-тренер и консультант по вопросам управления бизнесом и персоналом в кризисных ситуациях, маркетинга и продаж на российском и международных рынках, курировал разработку более 20 стратегий для компаний различного профиля.

Автор тренинговых программ и семинаров, которые посетили более 6000 человек из 16 регионов России, многочисленные отзывы и рекомендации участников доступны на сайте: www.SavkinKS.ru