

Go MED Export Academy – das Tool für mehr Exportfitness!



Wir führten ein Programm praxisorientierter Schulungsseminare (live und online) für Unternehmen durch, die von renommierten Experten geleitet wurden und sich mit spezifischen Herausforderungen im täglichen Exportgeschäft sowie mit aktuellen Ereignissen und Themen befassen. Am Ende eines jeden Workshops wurden klare Empfehlungen zur Unterstützung des Exportprozesses gegeben.

Die folgenden Export Academy wurden durchgeführt:

- 11.05. 2021 Export Schritt für Schritt Frankreich
- 20.05. 2021 Marktanalyse Italien
- 17.06. 2021 Doing bussiness in Italy
- 30.06. 2021 Marktanalyse Frankreich
- 16.09.2021 Wertangebot
- 28.09.2021 Markteintritt Frankreich
- 21.10.2021 Suche nach Geschäftspartnern
- 25.11.2021 Geplante Exportkalkulation
- 01.12.2021 Verkauf
- 12.01.2022 Nutzung des digitalen Marketings für das internationale Geschäft



Module auf Slowenische Sprache:

20.10.2021 Export Schritt für Schritt

30.11.2021 Eintritt in den spanischen und griechischen Markt

21.01.2022 Marktanalyse

09.02.2022 Digitaler Ansatz

17.03.2022 Schritt-für-Schritt-Export- und Marktanalyse

10.06.2022 Vertriebskanäle

Neues aus unserer Coaching-Toolbox: Export-Fit-Check



Mit unserem Export Fit Check haben wir die wichtigsten (selbstreflexiven) Überlegungen zusammengefasst, denen sich Unternehmen zu Beginn der Zusammenarbeit im Ausland stellen mussten:

- Welche Ressourcen stehen in Ihrem Unternehmen für ein konkretes Projekt zur Verfügung?
- Welche Erfahrungen haben Sie bereits mit anderen internationalen Aktivitäten?
- Wer ist für die Leitung des Projekts verantwortlich?
- Usw.

Nach dem Export Readiness Check erhielten die Unternehmen ein individuelles Feedback mit konkreten Vorschlägen für die nächsten Schritte beim Markteintritt und Ausbau!

GO MED NOVIČNIK

ŠT.3

GO MED IZVOZNA AKADEMIJA – ORODJE ZA IZVOZNO KONDICIJO!



Za podjetja smo izvedli program usposabljanja v prakso usmerjenih seminarjev (v živo in preko spleta), ki so jih vodili priznani strokovnjaki in so bili namenjeni konkretnim izzivom pri vsakodnevnem izvoznem poslovanju ter so obravnavali aktualne dogodke in teme. Ob koncu vsake delavnice so bila podana jasna priporočila za pomoč pri izvoznem procesu.

Izvedli smo sledeče module usposabljanja:

- 11.05. 2021 Izvoz po korakih Francija
- 20.05. 2021 Analiza trga Italija
- 17.06. 2021 Poslovanje v Italiji
- 30.06. 2021 Analiza trga Francija
- 16.09.2021 Value Proposition
- 28.09.2021 Vstop na trg Francija
- 21.10.2021 Iskanje poslovnih partnerjev
- 25.11.2021 Načrtovani izračun izvoza
- 01.12.2021 Prodaja

12.01.2022 Uporaba digitalnega marketinga za mednarodno poslovanje

Moduli v slovenščini:

20.10.2021 Izvoz po korakih

30.11.2021 Vstop na španski in grški trg

21.01.2022 Analiza trga

09.02.2022 Digitalni pristop

17.03.2022 Izvoz po korakih in analiza trga

10.06.2022 Prodajni kanali

V okviru projekta so podjetja uporabila novo orodje za test izvozne kondicije: Export-Fit-Check



Z našim pregledom Export Fit Check smo povzeli najpomembnejše (samorefleksivne) premisleke, s katerimi so se podjetja morala soočiti na začetku sodelovanja v tujini:

- Kateri viri so v vašem podjetju na voljo za določen projekt?
- Kakšne izkušnje že imate z drugimi mednarodnimi dejavnostmi?
- kdo bo odgovoren za vodenje projekta?
- Itd.

Po preverjanju izvozne pripravljenosti so podjetja prejela individualne povratne informacije s konkretnimi predlogi za naslednje korake pri vstopu na trg in širitvi

