

7 LUTEGO 2018



**POLSKA AGENCJA INWESTYCJI I HANDLU
SERDECZNIE ZAPRASZA NA SEMINARIUM EKSPORTOWE:**

JAK SKUTECZNIE SPRZEDAWAĆ W CHINACH?

**EKSPERCI DS. RYNKU CHIŃSKIEGO ZAPEWNIĄ WYSOKI
POZIOM MERYTORYCZNY WYDARZENIA!**

PRZYJDŹ I POROZMAWIAJ Z EKSPERTAMI!

**MIEJSCE: CENTRUM INFORMACYJNE POLSKIEJ AGENCJI
INWESTYCJI I HANDLU, UL. BAGATELA 12, 00-585 WARSZAWA**

PROGRAM

- 9:30 - 10:00** Rejestracja / kawa powitalna
- 10:00 - 10:15** Oficjalne powitanie i rozpoczęcie szkolenia, Andrzej Szewczyk
- Wicedyrektor Departamentu Promocji Gospodarczej
- 10:15 - 11:45** Jak opracować strategię sprzedaży w Chinach?

Bartosz Ziótek - CEO, Amber Global Consulting
- Jak rozpocząć eksport do Chin?
 - Kanały dystrybucji tradycyjnej.
 - Kanały dystrybucji e-commerce.
 - Szanse dla polskich produktów premium na rynku chińskim.
 - Oczekiwania konsumentów chińskich.
 - Szanse i wyzwania dla europejskich MŚP: strategię biznesowe. wprowadzenia produktu na rynek chiński.
 - Polityka cenowa i jakościowa.
- 11:45 - 12:45** Przerwa na lunch (we własnym zakresie)
- 12:45 - 13:45** Eksport produktów do Chin - wprowadzenie towaru na rynek chiński.

Anthony Chiu - Dyrektor operacyjny, Fundacja Jedwabny Szlak
- Dostosowanie oferty produktowej.
 - Przygotowanie produktu do sprzedaży na rynku chińskim.
 - Podstawowy marketing marki.
- 13:45 - 14:45** Ochrona znaku towarowego, etykietowanie produktów i współpraca z chińskim partnerem

Marek Orzechowski - Doradca Zarządu ds. Rynków Azjatyckich, Action
- Na co zwrócić uwagę przy współpracy z partnerem chińskim.
 - Różnice kulturowe i wynikająca z tego potrzeba różnorodności oferty polskiego przedsiębiorcy.
 - Ochrona własności intelektualnej i znaku towarowego.
 - Wymagania dotyczące znakowania na opakowaniach produktów importowanych do Chin.
 - Tworzenie spójnej sieci lokalnych importerów i dystrybutorów.
- 14:45 - 15:00** Sesja Q & A

FORMULARZ
REJESTRACYJNY