



Fundacja Edumocni



Import towarów z Chin

Numer usługi 2024/07/31/38738/2245385

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 21.11.2024 do 21.11.2024

1 170,00 PLN brutto

1 170,00 PLN netto

130,00 PLN brutto/h

130,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">- osoby zajmujące się sprzedażą, pozyskiwaniem nowych klientów- właściciele firm i przedsiębiorstw z działem handlowym- osoby zajmujące się marketingiem i chcące poznać sposoby importu i pozyskiwania nowych źródeł pozyskiwania towarów
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	18-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Po ukończeniu szkolenia, uczestnicy nabędą wiedzę do rozpoczęcia współpracy z chińskimi dostawcami. Uczestnicy poznają efektywne sposoby komunikacji, jakich błędów unikać podczas rozmów biznesowych oraz co powinno

wzbudzić niepokój. Uczestnicy poznają praktyczne informacje na temat importu towarów z Chin do Polski oraz do budowy modeli, dzięki którym szybkie podejmowanie decyzji będzie oparte o rzetelne i dokładne dane.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętność:</p> <ul style="list-style-type: none"> - określenia możliwości pozyskiwania nowych towarów z importu - wykorzystania technik negocjacji oraz technik sprzedaży - komunikowania się w sposób skuteczny i jasny - budowania trwałej współpracy z kontrahentem - unikania pułapek i błędów w imporcie - wyszukiwania dostawcy 	<p>Uczestnik zna:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pojęcia z zakresu sprzedaży i handlu z importu - techniki negocjacji wykorzystywane w imporcie - sposoby komunikowania się z klientem - techniki komunikowania się i prowadzenia negocjacji 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Wiedzy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - konstruowanie spójnej strategii importu - budowanie własnego wizerunku partnera handlowego - wyróżnianie się na tle konkurencji sposobem konstruowania oferty, podejściem do klienta, podejściem do procesu sprzedażowego - z zakresu weryfikacja dostawcy (licencja biznesowa, eksportowa itp.) - z zakresu analizy kosztów i opłacalności importu - kontrola jakości - oznaczenia, opakowania, instrukcje - bezpieczna płatność do Chin - incoterms i transport z Chin - odprawa celna krok po kroku 	<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - konstruowanie spójnej strategii importu - budowanie własnego wizerunku partnera handlowego - zna zakres weryfikacji dostawcy - zna zasady analizy kosztów i opłacalności importu - zakresu kontroli jakości - z zakresu oznaczenia, opakowania, instrukcje - zna zasady bezpiecznej płatność do Chin - zna zasady: incoterms i transport z Chin - zna zasady odprawy celnej 	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Wprowadzenie, fakty mity na temat importu, dlaczego Chiny a nie Wietnam?
2. Znaczenie dobrego przygotowania i co ono obejmuje.
3. Analiza kosztów i opłacalności importu.
4. Pułapki i błędy w imporcie.
5. Wyszukiwanie dostawcy – na co zwracać uwagę. Pośrednik a producent itp.
6. Weryfikacja dostawcy (licencja biznesowa, eksportowa itp.).
7. Zamawianie próbek – jak wygląda cały proces.
8. Kontrola jakości – zasady, wymagania; co? Jak?
9. Oznaczenia, opakowania, instrukcje.
10. Bezpieczna płatność do Chin.
11. Incoterms i transport z Chin
12. Odprawa celna krok po kroku
13. Kontrakt handlowy – co to, jak chroni i jak do tego podejść?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 170,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 170,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Górski

Tomasz Górski, posiada przeszło 12 lat doświadczenia w imporcie z Azji. W latach 2013 -2017 mieszkał w Chinach w prowincji Guangdong gdzie wizytował, negocjował i wyszukiwał produkty dla swoich klientów. Zna język mandaryński, a kulturę biznesu z partnerami z Chin zna od podszewki. Co roku organizuje dla swoich klientów wyjazdy do fabryk w Chinach, czy też na targi branżowe, gdzie pomaga im wynegocjować najlepsze warunki handlowe. Od 5 lat prowadzi jedną z największych grup na Facebooku, która omawia kwestie importu z Chin. Prowadzi szkolenia w zakresie komunikacji, definiowania celów, sprzedaży i negocjacji z Chinami. Jest autorem 5 kursów online na temat importu z Chin, które sprzedały się już w setkach egzemplarzy. Aktualnie aktywnie prowadzi szkolenia i doradza w imporcie z Chin w dziedzinach takich jak:

- Negocjacje z fabrykami w Chinach,
- Oznaczenia, deklaracje, odprawa celna,
- Wyszukiwanie produktów,
- Wyjazdy na targi branżowe i wizytacje w fabrykach w Chinach,
- Optymalizacja transportu i łańcuchów dostaw.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały autorskie przygotowane przez Trenera.

Informacje dodatkowe

Zapraszamy do udziału w kursach dofinansowanych – zarówno dla uczestników indywidualnych jak i przedsiębiorców i ich pracowników – nawet do 80% dofinansowania.

W Fundacji Edumocni od wielu lat wspieramy naszych kursantów nie tylko w nauce, ale także w zdobywaniu środków finansowych. Służymy pomocą na każdym etapie ubiegania się o dofinansowanie, a także podczas rozliczania się z tych środków. Jako dostawca usług rozwojowych dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) bierzemy udział w projektach finansowanych przez Fundusze Europejskie. Zapraszamy do udziału w programach skierowanych uczestników indywidualnych oraz bonów rozwojowych dla przedsiębiorstw MŚP.

Istnieje możliwość przeprowadzenia szkolenia w formie zdalnej.

Możliwość przeprowadzenia szkolenia w siedzibie firmy.

Warunki techniczne

Platforma ZOOM, ClickMeeting lub inna platforma zdalnego nauczania.

Minimalne wymagania techniczne:

- niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do treści - minimalne wymagania sprzętowe zapewniające płynną pracę jak i w przeglądarkach internetowych/komputer,
- dostęp do internetu oraz urządzenia elektronicznego (z systemem Windows, MacOS, iOS lub Android) - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - 10 Mb/s
- kamera i mikrofon

Link do usługi zostanie przesłany bezpośrednio do Uczestników szkolenia.

Kontakt



Agnieszka Koziół

E-mail a.koziol@edumocni.pl

Telefon (+48) 884 004 939