



"OEG" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

METODY I SPOSOBY POSZUKIWANIA KONTRAHENTÓW

Numer usługi 2025/01/27/161364/2523938

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 06.10.2025 do 07.10.2025

1 771,20 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do właścicieli, dyrektorów oraz menedżerów małych i średnich przedsiębiorstw, którzy pragną rozwinąć działalność firmy na rynkach zagranicznych.

Szkolenie będzie szczególnie wartościowe dla firm, które dopiero rozpoczynają działalność na nowych rynkach, jak i dla tych, które już mają doświadczenie, ale chcą zoptymalizować swoje działania i zwiększyć efektywność nawiązywania relacji z zagranicznymi kontrahentami.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

29-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego poszukiwania partnerów handlowych na rynkach zagranicznych. Szkolenie ma na celu wspieranie przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji poprzez zidentyfikowanie, segmentację i selekcję najbardziej obiecujących rynków oraz potencjalnych kontrahentów.

Uczestnicy zdobędą umiejętności w zakresie oceny potencjału rynków zagranicznych, pozyskiwania danych teleadresowych firm, a także tworzenia efektywnych baz kontaktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia kluczowe segmenty rynku zagranicznego na podstawie analizy branży i dostępnych danych	Uczestnik poprawnie identyfikuje segmenty rynku na podstawie dostarczonych danych przypadków branżowych	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje kryteria wyboru rynków zagranicznych i opracowuje analizę wagowo-punktową	Uczestnik przeprowadza analizę wagowo-punktową dla wskazanych rynków, poprawnie przyznając wagi i współczynniki	Test teoretyczny
Uczestnik pozyskuje dane teleadresowe i tworzy bazę potencjalnych kontrahentów	Uczestnik prawidłowo pozyskuje dane teleadresowe i tworzy kompletną bazę danych na podstawie określonych kryteriów	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje ofertę współpracy oraz planuje nawiązanie kontaktu z potencjalnym partnerem	Uczestnik opracowuje ofertę współpracy, uwzględniając specyfikę rynku oraz poprawność językową i kulturową	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje ryzyka związane z wejściem na nowy rynek i opracowuje strategie ich minimalizacji	Uczestnik identyfikuje kluczowe ryzyka i proponuje strategie ich minimalizacji	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Dla kogo?

- Właściciele małych firm i średnich przedsiębiorstw.
- Dyrektorzy i menedżerowie odpowiedzialni za rozwój rynków zagranicznych.
- Specjaliści ds. eksportu i sprzedaży.

Organizacja szkolenia:

- Podział uczestników na grupy 5-osobowe.
- Każda grupa ma dostęp do samodzielnych stanowisk komputerowych.
- Szkolenie realizowane w godzinach zegarowych (przerwy wliczone w czas szkolenia).

Moduły szkoleniowe:

1. Wybór docelowego rynku

Uczestnicy dowiedzą się, jak dokonać wyboru odpowiednich rynków eksportowych za pomocą metody wagowo-punktowej, uwzględniając kryteria takie jak potencjał rynku, koszty obsługi, znajomość branży, ryzyko oraz istniejące kontakty handlowe.

- Ocena potencjału rynku
- Ocena kosztów obsługi rynku
- Ocena znajomości branży
- Ocena ryzyka na rynku
- Kontakty handlowe
- Wybór rynków i podsumowanie

2. Badania marketingowe i analiza sektora

Przeprowadzenie krótkich badań marketingowych, mających na celu ocenę funkcjonowania branży na wybranych rynkach, identyfikację kanałów dystrybucji, typów podmiotów w sektorze oraz analizę działań konkurencji.

- jak działa branża/sektor,
- jakie funkcjonują w branży/sektorze kanały dystrybucji,
- typu podmiotów w branży/sektorze,
- sposób działania konkurencji z Polski na rynku,
- sektory odbiorców ostatecznych na produkty/usługi itp.

3. Segmentacja, selekcja, pozyskanie danych teleadresowych i stworzenie bazy

Uczestnicy nauczą się, jak segmentować rynek, wybierać najbardziej obiecujące segmenty oraz pozyskiwać dane teleadresowe firm z określonych segmentów, aby stworzyć kompletną bazę potencjalnych kontrahentów.

4. Przygotowanie oferty współpracy

Warsztaty z przygotowywania spersonalizowanych ofert współpracy w języku docelowego rynku, uwzględniających specyfikę kulturową i językową oraz najlepsze praktyki komunikacyjne.

5. Nawiązanie kontaktu mailowego i telefonicznego

Ćwiczenia praktyczne z zakresu skutecznej komunikacji z potencjalnymi partnerami biznesowymi za pomocą mailingu oraz rozmów telefonicznych.

6. Uzupełnienie raportu końcowego

Opracowanie raportu końcowego, który podsumowuje przeprowadzone działania, zawiera wytyczne dotyczące dalszych kroków oraz finalne wnioski z procesu poszukiwania kontrahentów.

7. Walidacja efektów uczenia się.

Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

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	1 771,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Helena Cieśluk

Helena Cieśluk — prezes spółki OEG.

Znana ekspertka w dziedzinie handlu międzynarodowego i eksportu, z ponad 20-letnim doświadczeniem. Od 2001 roku prowadzi firmę doradczą, która pomogła ponad 800 polskim przedsiębiorcom skutecznie wprowadzić swoje produkty na rynki zagraniczne.

Jako jedyny przedstawiciel targów Fancy Food i Magic w USA na Europę, Helena zorganizowała liczne wydarzenia handlowe, w tym międzynarodowe konferencje i misje gospodarcze dla polskich firm. Razem z zespołem opracowała setki strategii eksportowych i planów marketingowych, znacząco wspierając rozwój polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej.

Helena Cieśluk posiada bogate doświadczenie w analizie rynków, tworzeniu strategii eksportowych, poszukiwaniu kontrahentów oraz doradztwie w zakresie reklamy i promocji. W ramach projektu PARP „Przygotowanie do eksportu i trener z marketingu eksportowego” przeszkoliła i wspierała

ponad 100 firm, pomagając im skutecznie przygotować się do działań eksportowych. Jest autorką publikacji "Pozyskiwanie informacji w handlu międzynarodowym" oraz ekspertem w ocenie projektu Ministerstwa Gospodarki „Promocja Polski za granicą”. Jej autorskie metody badania potencjału eksportowego, wypracowane na bazie wieloletniego doświadczenia, stały się kluczowym narzędziem dla polskich przedsiębiorstw w optymalizacji kosztów eksportu. Łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, Helena Cieśluk zapewnia swoim klientom sukces na rynkach międzynarodowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Skrypty** dotyczące metod poszukiwania kontrahentów.
- **E-podręcznik** zawierający strategię segmentacji rynków.
- **Konspekty zajęć** z ćwiczeniami praktycznymi.
- **Pliki dokumentów** w formatach PDF i DOCX.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Realizujemy usługi doradcze i szkoleniowe również w formie zamkniętej – dedykowanej.

[Zapraszamy do kontaktu.](#)

<https://www.oegconsulting.eu>

Warunki techniczne

- Przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- Kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Komfortowe miejsce do spotkań, bez udziału osób trzecich umożliwiające właściwy poziom poufności

Kontakt



Katarzyna Cieśluk

E-mail kciesluk@oegconsulting.eu

Telefon (+48) 791 708 392