



PRZYGOTOWANIE PRODUKTU DO EKSPORTU I WYMOGÓW RYNKU

Numer usługi 2025/10/01/161364/3048853

1 771,20 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

"OEG" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 08:00 h
- 📅 15.06.2026 do 16.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<p>Właściciele, dyrektorzy i menedżerowie małych i średnich przedsiębiorstw, odpowiedzialni za rozwój produktów i sprzedaż na rynki międzynarodowe.</p> <p>Program jest odpowiedni dla firm, które chcą dostosować swoje produkty do specyficznych wymogów rynku, zarówno obowiązkowych, jak i opcjonalnych, oraz zrozumieć kluczowe aspekty związane z eksportem.</p>
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2026
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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego podejmowania skutecznych działań związanych z wprowadzaniem produktów i usług na rynki zagraniczne. Uczestnicy dowiedzą się, jak opracować strategię wyboru produktów na eksport, określić kody CN/HS/TN VED, a także skąd pozyskiwać informacje potrzebne do analizy uwarunkowań prawnych, preferencji konsumentów, różnic kulturowych oraz strategii standaryzacji produktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera produkty na eksport i określa ich kody celne	Uczestnik samodzielnie selekcjonuje produkty na eksport oraz poprawnie określa ich kody CN/HS/TN VED.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje odpowiednie źródła informacji dotyczące wyboru produktów na eksport, kodów CN/HS/TN VED oraz stawek celnych i podatkowych.	Test teoretyczny
Wyszukuje i dokonuje analizy informacji dotyczących wymogów rynkowych	Uczestnik samodzielnie wyszukuje i analizuje informacje o wymogach rynkowych na rynkach międzynarodowych.	Test teoretyczny
	Uczestnik przeprowadza analizę norm technicznych, prawnych ograniczeń oraz wymogów celnych dla wybranego produktu.	Test teoretyczny
Dostosowuje produkty do wymogów rynków zagranicznych	Uczestnik dostosowuje produkt do preferencji konsumentów, zwyczajów handlowych oraz wymogów rynkowych danego kraju.	Test teoretyczny
Opracowuje strategię standaryzacji produktu	Uczestnik opracowuje strategię standaryzacji produktu na rynkach międzynarodowych, uwzględniając różnice kulturowe i image kraju pochodzenia.	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, dyrektorzy i menedżerowie MŚP odpowiedzialni za rozwój produktów i sprzedaż na rynki międzynarodowe.

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. Wstęp
2. Wybór produktów eksportowych
 - charakterystyka produktów, które mogą być eksportowane
 - ustalenie korzyści jakie oferują poszczególne produkty
 - ustalenie aktualnego miejsca w cyklu życia produktu
 - określenie oferty produktów przeznaczonych na eksport
3. Określenie kodu CN/HS/TN VED produktu
4. Dostarczenie informacji podatkowo-celnych pod kątem konkretnych produktów i usług
5. Obowiązkowe wymogi dopuszczają produkt/usługę na rynek (w tym dot. zarówno samych produktów, jak i procesów)
6. Nieobowiązkowe wymogi dotyczące produktu/usługi (w tym dot. zarówno samych produktów, jak i procesów)
7. Kultura i preferencje konsumentów
8. Dobór opakowania
9. Strategia produktowa

Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	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

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 eksportu i regulacji rynkowych.
- E-podręcznik o metodach analizy rynkowej.
- 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