**Программа экспортного семинара**

**«Маркетинг как часть экспортного проекта»**

**Дата: 13.08.2021г.**

|  |  |
| --- | --- |
| **9:30-10:00** | **Регистрация участников** |
| **Блок 1.** | **ВВЕДЕНИЕ. ЗНАКОМСТВО** |
|  | 1. Введение в программу 2. Знакомство |
| **Блок 2.** | **ВВЕДЕНИЕ В МАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА** |
|  | 1. Мини-лекция «Особенности комплекса маркетинга 4Р (product, price, place, promotion) при экспортной деятельности» 2. Практическая работа «Товар и рынок» |
| **Блок 3.** | **1P-ПРОДУКТ** |
|  | 1. Мини-лекция «Мультиатрибутивная модель товара» 2. Практическое упражнение «Мультиатрибутивная модель» 3. Мини-лекция «Уникальные преимущества товара» |
| **11:30-11:45** | **ПЕРЕРЫВ** |
| **Блок 3. (продолжение)** | **1P-ПРОДУКТ** |
|  | 4. Упражнение «Уникальные преимущества своего товара» 5. Мини-лекция «Уникальные преимущества товара» (продолжение) 6. Упражнение «Критерии уникального преимущества товара» 7. Мини-лекция «Международные продуктовые стратегии» 8. Мини-лекция «Private label» |
| **13:05-14:00** | **ОБЕД** |
| **Блок 4.** | **2Р-ЦЕНА** |
|  | 1. Мини-лекция «Цена и ценовые стратегии» 2. Кейс «Стратегия ценообразования» 3. Мини-лекция «Цена и ценовые стратегии» (продолжение)4. Практическая работа «Политика и стратегия ценообразования» |
| **Блок 5.** | **3Р-МЕСТО** |
|  | 1. Мини-лекция «Каналы продаж и способы обеспечения доступа клиентов к товару» 2. Упражнение «Сравнение потенциальных дистрибьюторов» 3. Мини-лекция «Прямой экспорт и тендеры» |
| **Блок 6.** | **4Р-ПРОДВИЖЕНИЕ** |
|  | 1. Интерактивная мини-лекция «Специфика рекламы по странам» 2. Мини-лекция «Международные выставки как инструмент продвижения» |
| **16:15-16:30** | **ПЕРЕРЫВ** |
| **Блок 6. (продолжение)** | **4Р-ПРОДВИЖЕНИЕ** |
|  | 3. Кейс «Участие в международной выставке» 4. Мини-лекция «Интернет-маркетинг за рубежом. Базовые правила SEO» 5. Упражнение «Подготовка к интернет-маркетингу» |
| **Блок 7.** | **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЕРОВ** |
|  | 1. Мини-лекция «Продукты группы РЭЦ для экспортного маркетинга» |
| **18:00-18:15** | **ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ** |
| **18:15-18:30** | **ПЕРЕРЫВ / ПОДГОТОВКА К ТЕСТИРОВАНИЮ** |
| **18:30-19:30** | **ВЫХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ / ВРУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТОВ** |