

<b>Nazwa usługi</b>	Budowa i wsparcie kooperacji i współpracy międzynarodowej – handel zagraniczny, kojarzenie partnerów biznesowych, wsparcie w procesach negocjacji
<b>Opis usługi</b>	<p>Nawiązanie współpracy z danym producentem związane jest z realizacją poszczególnych etapów związanych z wejściem i funkcjonowaniem na rynku docelowym. Warunki współpracy i ich finansowanie każdorazowo dopasowywane są do oczekiwań Klienta.</p> <p>Staramy się maksymalnie zniwelować wysokość nakładów niezbędnych do zaistnienia na wybranym rynku zagranicznym. Ograniczamy stałe wydatki jakie klient ponosi utrzymując dział eksportu na rzecz wzmożonej pracy za pomocą narzędzi wirtualnych, korzystania z baz danych przedsiębiorców na rynku docelowym oraz współpraca z izbami handlowymi z danych obszarów.</p> <p>Proponowane etapy współpracy:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Określenie oczekiwań producenta – ustalenia indywidualne.</li> <li>2. Podpisanie umowy określającej warunki współpracy, zakres obowiązków oraz zabezpieczenie know-how producenta.</li> <li>3. Szkolenie produktowe pozwalające poznać produkt producenta i następnie fachowo i rzeczowo zaprezentować go potencjalnym klientom.</li> <li>4. Przeprowadzenie analizy danego rynku (wielkość, potencjał sprzedażowy, konkurencja).</li> <li>5. Opracowanie listy potencjalnych klientów docelowych</li> <li>6. Aktywne pozyskiwanie klientów – sporządzanie prezentacji firmy, przygotowanie ofert i kierowanie ich do potencjalnych klientów.</li> <li>7. Bieżąca obsługa wpływających zamówień (obsługa mailowa, kontakt telefoniczny, nadzór nad przebiegiem zamówienia).</li> <li>8. Asysta podczas wyjazdów i spotkań w kraju kontrahenta (np. Targi, spotkania handlowe).</li> <li>9. Samodzielne penetrowanie rynku – wyjazdy do klientów w celach handlowych.</li> <li>10. Odbiór klienta zagranicznego z lotniska, dowóz do Państwa siedziby, prowadzenie rozmów handlowych z Państwa udziałem – podczas wizyt klientów w Polsce.</li> </ol>
<b>Zakres cenowy usługi (od)</b>	5000 zł
<b>Zakres cenowy usługi (do)</b>	150000 zł
<b>Typ usługi</b>	opracowanie strategii ekspansji na rynki zewnętrzne

<b>Okres realizacji usługi (od)</b>	3 msc.
<b>Okres realizacji usługi (do)</b>	12 msc.
<b>Kraj</b>	Polska
<b>Województwo</b>	ŚWIĘTOKRZYSKIE
<b>Powiat</b>	kielecki (powiat)
<b>Gmina</b>	Piekoszów (gmina wiejska)
<b>Miasto</b>	Piekoszów
<b>Ulica</b>	Czarnowska
<b>Numer</b>	54

**Informacja ogólna o Instytucji Otoczenia Biznesu świadczącej usługę**

Głównym obszarem naszej aktywności jest działalność usługowa dedykowana świętokrzyskiemu sektorowi MSP, z szczególnym naciskiem na MSP nowopowstałe, w postaci:

- inkubacji przedsiębiorstw
- doradztwa dla nowych firm
- usług księgowych
- usług prawnych
- coachingu
- doradztwa proinnowacyjnego
- usług szkoleniowych
- oraz innych usług około biznesowych o wysokim stopniu zindywidualizowania wynikającego z przeprowadzonej diagnozy potrzeb indywidualnego MSP.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Klientów, nasza oferta usług doradczych i szkoleniowych realizowana jest w systemie popytowym, tzn. że nie narzucamy sztywnych ram wykonania czy tematów szkoleń, ale komponujemy je zgodnie ze głośzonym zapotrzebowaniem. Zatem, to Klient decyduje o tematyce i zakresie usługi czy szkolenia, a my je organizujemy.

Zapraszamy do kontaktu osobistego lub drogą elektroniczną poprzez stronę <http://bdgizba.pl/contact/> z naszymi konsultantami i ekspertami.

---

**Wpływ realizacji usługi  
na rozwój sektora MŚP**

Rezultaty usługi zależą od przyjętego zakresu rzeczowego wsparcia i mogą obejmować łącznie lub rozłącznie:

- Szkolenie produktowe pozwalające poznać produkt producenta i następnie fachowo i rzeczowo zaprezentować go potencjalnym klientom.
- Przeprowadzenie analizy danego rynku (wielkość, potencjał sprzedażowy, konkurencja).
- Opracowanie listy potencjalnych klientów docelowych
- Aktywne pozyskiwanie klientów – sporządzanie prezentacji firmy, przygotowanie ofert i kierowanie ich do potencjalnych klientów.
- Bieżąca obsługa wpływających zamówień (obsługa mailowa, kontakt telefoniczny, nadzór nad przebiegiem zamówienia).
- Asysta podczas wyjazdów i spotkań w kraju kontrahenta (np. Targi, spotkania handlowe).
- Samodzielne penetrowanie rynku – wyjazdy do klientów w celach handlowych.
- Odbiór klienta zagranicznego z lotniska, dowóz do Państwa siedziby, prowadzenie rozmów handlowych z Państwa udziałem – podczas wizyt klientów w Polsce.

---

**Adres e-mail**

biuro@bdgizba.pl