

Przygotuj swoją firmę na sukces w Wielkiej Brytanii.

Praktyczne warsztaty dla przedsiębiorców
z najlepszymi ekspertami
ds. ekspansji zagranicznej.

Data: 27.06.2024

Godziny: 9.00 - 20.00

Miejsce: Konstancin / Villa Poranek

Rodzaj: stacjonarne / warsztaty

Język wykładowy: polski

Uwaga: ograniczona liczba miejsc

Do kogo kierowane są warsztaty?

Zapraszamy właścicieli firm i managerów zarządzających, którzy dostrzegają potencjał rozwoju swojego biznesu na rynku brytyjskim i chcą wykorzystać niepowtarzalne szanse, jakie stworzył Brexit.

Jeżeli zastanawiasz się:

- czy Twoja firma jest gotowa na ekspansję zagraniczną?
- od czego zacząć?
- jak obniżyć koszty wejścia na rynek Wielkiej Brytanii?
- jakie czynniki odpowiadają za sukces polskich firm za granicą?
- jakie są najczęstsze błędy popełniane przez firmy w procesie ekspansji?
- gdzie znaleźć praktyczną wiedzę i ekspertów dogłębnie znających rynek UK?

Jesteś we właściwym miejscu!

Warsztaty, jakich jeszcze w Polsce nie było!

- Po raz pierwszy, najlepsi eksperci i praktycy biznesu, którzy stoją za sukcesami wielu polskich firm na rynkach międzynarodowych, opowiedzą o tajnikach skutecznej ekspansji.
- Przekazujemy wiedzę o skomplikowanych zagadnieniach w zrozumiały sposób, opierając się na konkretnych przykładach.
- Wstępna analiza i ekspertyza oraz raport dot. gotowości wejścia Twojej firmy na rynki zagraniczne w cenie warsztatów!
- Warsztaty w wyjątkowym miejscu w Villi Poranek, w podwarszawskim Konstancinie. To dom spotkań i idei stworzony przez Olgę Grygier-Siddons i Jonathana Siddonsa.
- Sesje poprowadzone przez gości honorowych reprezentujących Ambasadę Brytyjską w Warszawie oraz British - Polish Chamber of Commerce.



- Wiedzę, co zrobić „krok po kroku” i jak uniknąć błędów.
- Sieć wsparcia eksperckiego.
- Międzynarodowe kontakty biznesowe.
- Niezbędne informacje o tym, jak obniżyć ryzyko związane z ekspansją.
- Zrozumiesz specyfikę rynku brytyjskiego.
- Case study dobrych i złych praktyk w procesie ekspansji.
- Wiedzę z różnych obszarów od finansów, aspektów prawnych, logistyki, po kwestie marketingu.

**Co zyskasz na warsztatach
J.Dauman Poland?**

Program

W programie uwzględniono zarówno wspólne panele warsztatowe, jak i bloki konsultacyjne, w których kilkuosobowe grupy zgłębią dany obszar tematyczny wspólnie z ekspertami wybranych dziedzin.

■ BLOK I Nie czekaj!

Dlaczego ekspansja jest koniecznością? Jaką wartość dodaną internacjonalizacja może wygenerować dla Twojej firmy?

Godz. 9.30 -11.30. Ambasada Brytyjska w Warszawie – Sandra Piotrowska, BPCC – Michael Dembinski, Piotr Kubalka, Mirosław Adamczyk.

- Makroekonomiczna sytuacja Polski, ważne aspekty, o których powinieneś wiedzieć.
- Jak silny jest trend internacjonalizacji wśród polskich firm?
- Jaką wartość dodaną tworzy dla firm ekspansja międzynarodowa?
- Co mówią dane w kwestii internacjonalizacji polskich firm?
- Ile polskich firm odniosło sukces?
- Jakie są powody ich sukcesu (case study)?

Godz. 11.30 -12.00. Przerwa kawowa

■ BLOK II Od czego zacząć?

Jak przeprowadzić efektywną analizę rynku i ładu organizacyjnego. Dlaczego analizy są konieczne?

Godz. 12.00 -14.00. Mirosław Adamczyk, Piotr Kubalka, Robert Kazimierski, Grażyna Jaworska.

- Dlaczego dobra analiza oszczędza pieniądze i obniża ryzyko wejścia na rynek UK.
- Jakie jest zapotrzebowanie w UK na Twoje produkty i usługi?
- Czy znasz swoją konkurencję?
- Adaptacja Twoich produktów/usług na rynek UK.
- Przeprowadzenie analiz logistycznych, podatkowych, księgowych.
- Dlaczego analizy są kluczowe przy podejmowaniu decyzji – podstawowe błędy wynikające z braku analiz i wniosków.
- Jak przekształcić wnioski z analiz w konkretny plan kolejnych kroków?
- Jak przygotować ład organizacyjny firmy do procesu ekspansji?

Godz. 14.00 -15.00. Lunch

■ BLOK III Co dalej?

Jak opracować rzetelną strategię wejścia na rynek UK w oparciu o analizy?

Godz. 15.00 -17.00. Michał Nowak, Piotr Kubalka, Grażyna Jaworska, Mirosław Adamczyk.

- Rozpatrzenie wszystkich scenariuszy wejścia: założenie spółki, przejęcie konkurencji, inne.
- Jak wykorzystać zalety systemu podatkowego w innej jurysdykcji?
- Wykorzystanie lokalnych uwarunkowań biznesowych i prawnych na rynku UK.
- Przygotowanie kadry menadżerskiej firmy do ekspansji.
- Co powinna zawierać spójna strategia marketingowa, adresowana do klienta na danym rynku.
- Jak zbudować sieć kontaktów na rynku brytyjskim.
- Strategia ekspansji jako część strategii firmy.

■ BLOK IV Realizacja!

Implementacja i procesy wdrożeniowe. Konsultacje tematyczne do wyboru w podgrupach, tryb rotacyjny.

Godz. 17.00 -19.00. Grażyna Jaworska, Piotr Kubalka, Mirosław Adamczyk, Konrad Kąkol, Michał Nowak, Robert Kazimierski.

- **BIZNES.** Jak założyć spółkę? Istotna rola kontaktów biznesowych w Wielkiej Brytanii.
- **LOGISTYKA.** Jak uruchomić sieć logistyczną? Co wziąć pod uwagę? Jak obniżyć koszty celno-podatkowe i prawidłowo przygotować się do procedur celnych?
- **PRAWO.** Zabezpieczenia prawne, w Polsce i w UK. Umowy międzynarodowe.
- **MARKETING.** Strategia marketingowa uwzględniająca specyfikę brytyjskiego rynku. Target group, analiza rynku i konkurencji, wykorzystanie lokalnych zasobów marketingowych.
- **ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM LUDZKIM.** Jak powołać zespół wdrożeniowy na danym rynku/lokalnie? Jak ułożyć strukturę międzynarodową?

Godz. 19.00 -20.00. Spotkanie networkingowe, poczęstunek

CENA: 3800 zł netto

**Dla dwóch i więcej osób z jednej firmy
stosujemy rabat od 30 %.**

W kosztach zawarte są: warsztaty, wstępne konsultacje, wyżywienie i napoje, przerwy kawowe, materiały szkoleniowe oraz wstępna analiza i ekspertyza oraz raport dot. gotowości wejścia Twojej firmy na rynki zagraniczne. Wystawiamy faktury VAT na organizację szkolenia. Cena nie zawiera kosztów noclegów (polecamy pobliski EVA PARK Konstancin).

Prelegenci



Piotr Kubalka

Head of J.Dauman Group



Mirosław Adamczyk

Business Consulting, SSC/BPO,
Interim Management /
New Market Development



Grażyna Jaworska

Dyrektor zarządzająca
J.Dauman Logistics



Michael Dembinski

Przedstawiciel British Polish
Chamber of Commerce,
Chief Advisor



Sandra Piotrowska

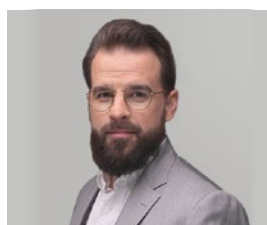
**Przedstawiciel Ambasady
Wielkiej Brytanii**

- Deputy Director Foreign Direct
Investment Poland / Head
of Strategic FDI Accounts CEE



Konrad Kąkol

Adwokat,
Partner Zarządzający
J.Dauman Legal



Michał Nowak

CEO i założyciel Okaeri
Consulting



Robert Kazimierski

Commercialisation Manager
J.Dauman Group

Dlaczego szkolenia z J.Dauman Poland?

- **Jesteśmy częścią międzynarodowego hubu biznesowego** – J.Dauman Poland jest polskim przedstawicielem biznesowym brytyjskiego J.Dauman Group, specjalizującego się we wspieraniu firm w ekspansji na rynki zagraniczne.
- **76 lat doświadczenia** – od 1948 roku Grupa J.Dauman pomaga przedsiębiorcom w osiągnięciu sukcesu na rynku brytyjskim.
- **Unikatowa wiedza** – na co dzień współpracujemy z rynkiem UK i polskim. Kompleksowo doradzamy firmom w aspektach biznesowych, prawnych, podatkowych, celnych czy marketingowych. Posiadamy aktualną praktyczną wiedzę i doświadczenie.
- **Znamy mentalność Brytyjczyków** – dobrze wiemy, że to jeden z najważniejszych elementów w ekspansji na rynek UK, który jest bardzo często pomijany w budowaniu strategii wejścia na rynek brytyjski.
- **Komunikujemy w prosty sposób** – mówimy prosto, rzeczowo i na przykładach. Pokażemy Ci case study, dzięki którym obniżysz ryzyko wejścia na nowy rynek.
- **Sieć kontaktów biznesowych w Wielkiej Brytanii budowana od 1948 roku** – wiemy jak i z kim połączyć Twoją firmę, aby skutecznie przeprowadzić proces jej internacjonalizacji.

Formularz rejestracyjny dostępny na stronie

www.jdauman.pl/warsztaty-27czerwca/

Kontakt: rejestracja@jdauman.com

tel: +48 797 500 909 lub +48 535 015 835

WWW.JDAUMAN.PL