

Kuidas ekspordida määramatuses? Mil viisil kultuurierinevuste keskkonnas ekspordivõimalusi juurde luua?



Kestus: 7 akadeemilist tundi

Äripäeva Akadeemia, Vana-Lõuna 39/1, Tallinn

[Vaata kõiki toimumiskuupäevi](#)

Et orienteeruda kiirelt muutlikus ärimaailmas, on vaja selget mõtlemist – võimaluste ja ohtude adekvaatset hindamist ehk laia pildi nägemist.

Teadlikult juhitud ekspordistrateegia ja kommunikatsioon kaardistab ühelt poolt toote ja ekspordija väärtuspakkumise (kriitilised edutegurid) ning teiselt poolt arvestab kliendi ostuotsuse eeldustega. Väärtuspakkumisest on vaja kujundada kliendile selge sõnum. Selleks on vaja olla tähelepanelik kuulaja ja suhetes orienteeruja ning märgata, millised argumentid viivad õnnestunud ekspordini.

Esiteks on oluline teadvustada ja rakendada nn õpikutarkust ärijuhtimisest ja strateegiatest. Teiseks on oluline rakendada endas kompetentse ja isiksuseomadusi, mis on nähtavad vaid tähelepanelikule vaatlejale.

Eksporditulemused ja äriarendusprojektid sünnivad alati inimeste vahel. Sinu edukus sõltub sellest, kui hästi oskad luua ja hoida suhteid ning kuidas see omakorda on seotud enesejuhtimisega. Et iseenda piiratus lubaks näha igas olukorras ja suhtes suurt pilti! Selleks on kindlad võtted, kuidas enda oskuseid trennida, alustades lihtsate küsimuste küsimisest.

Koolitusel saad vastuse järgnevale küsimustele:

- Missugune on mu toote/teenuse unikaalne müügiargument?
- Millise mulje jätab minu kiri või tootetutvustus turukontaktile – kas see intrigeerib või hajub lihtsalt infohulga keskpärasusse?
- Milline on mu suhtlussituatsiooni laiem pilt?
- Miks inimesed reageerivad, nii nagu nad reageerivad? Keeruline klient või keeruline olukord?
- Millega eristuda? Kust leida juurde võimalusi?
- Millist rolli mängib intuitsioon?

Koolituse eesmärk on aidata osalejal näha ekspordivõimalusi mitmetasandiliselt ja neid juurde luua tundes tehnikaid kultuuriüleseks suhtluseks ning suhtluspinge vähendamiseks.

Koolitusele on oodatud tipptegijad, keskastmejuhid, äriarendusjuhid, müügijuhid, ekspordijuhid, tarneahelajuhid, toote- ja kliendisuhete juhid – kõik ettevõtte kasvu mõjutavad inimesed.

Koolitus sobib sulle juhul, kui vastad jaatavalt vähemalt ühele järgnevale küsimusele:

- Soovid paremini arendada, luua ja hoida ärisuhteid rahvusvahelistel turgudel?
- Tahad kasvatada ettevõtte teenuse või toote eksporditulemusi?
- Sul on raskusi muutlikus keskkonnas ja erinevate rahvusvaheliste suhtlusviiside ning ärikultuuridega toimetulekul?
- Sul on vahel keeruline välja tuua, mis su toote/teenuse/firma tugevused on, miks neid välisurgude kliendid ostma peaks ja kuidas seda neile pakkuda?
- Tagasilöögid rahvusvahelises äriarenduses väsitavad sind ja vahel on tunne, et edasi ei jaks?
- Müügitorus on palju päringuid, aga lepinguid ei tule?
- Igapäevamüra ja kiired probleemid-lahendamised ei võimalda keskenduda strateegiliselt olulisele?
- Vahel on nii raske, et häid uudiseid ja arenguid eriti ei märka?

Koolituse tulemusena osaleja:

- mõistab eksporditsuste tegemise kriteeriume: unikaalne müügiargument, väärtuspakkumine, kanalid, turud, segmendid;
- teab, millised eksporditööriistad toetavad eksporditulemusi muutuvas maailmas;
- oskab määrata ekspordistrateegia mudelit (lõuend) oma ettevõtte ekspordiga süsteemseks tegelemiseks;
- on tutvunud praktiliste näidetega kultuurierinevuste ja ühisosa leidmise viisidest nii rahvusliku kui ka organisatsioonikultuuri tasandil;
- on tutvunud suhtlustehnikatega keeruliste olukordade lahendusvõimaluseks rahvusvahelises suhtluses (konfliktid, toimetulek vihaga).

Lisaks käsitletakse koolitusel teemasid:

- Kuidas paremini märgata ja reguleerida enda emotsioone, märgata ja analüüsida enda ja teiste suhtluse detaile ning valida tulemuslikumat suhtlusstiili?
- Kuidas arendada lahkete, tunnetega arvestavat, õiglast ja samal ajal eesmärgile suunatud ümberkäimist rahvusvahelises suhtluses, ka keerulistes olukordades?
- Kuidas veel paremini teha kiiret ja oma edutegureid väljatoovat esitlust – suuline ja kirjalik (muutub erinevas suhte faasis)?
- Kuidas on strateegilised sõnumid ja lood on ekspordis vajalikud? Olulised on need ettevõtte vaates, aga ka sinu isiklikust perspektiivist,

sest sina oled ettevõtte visiitkaart.

**Koolitaja jätab endale õiguse päeva jooksul teemade järjekorda vahetada ja rõhuasetust grupispetsiifikast tulenevalt kohandada.*

Koolituse läbinutele väljastatakse tunnistus. Tunnistuse väljastamise eelduseks on täis mahus koolitusel osalemine. Tulemuste saavutamist hinnatakse arutelude ja praktiliste tööde käigus.

Koolitus toimub aktiivõppe vormis – loengu vormis edastatavad teadmised vahelduvad koolitaja praktilisel kogemusel tuginevate näidetega ning fookus on osalejate praktilistel harjutustel, näidetel ja diskussioonil, mis loob võimaluse teadmiste paremaks talletumiseks edasiseks rakendamiseks.

Koolitusel tuuakse rohkelt näiteid ja kogemusi. Kasutatakse nii teadmisele kui elamusele-kogemusele suunatud treeningumetoodikat. Ekspordiarenduses ei ole ühtset retsepti heade tulemuste saamiseks. Seetõttu on vajalik käsitleda laia spektrit nn tööriistu, millest igaüks valib enda olukorrale sobivana tunduva.

Enne koolitust on vajalik teada anda oma tegevusvaldkond ning sihtturgude geograafiat, kui see on teada. Lisaks sellele soovime teada osaleja ootuse kohta koolitusele – millist probleemi ta soovib lahendada?

Koolituse õppematerjaliks on töövihik, mis annab huvilistele võimaluse koolituse järgselt strateegiatööriista täpsemalt süüvida ja analüüsi süvendada. Samuti on töövihikus rikkalikult märksõnu, millele tuginedes saab osaleja püstitada hüpoteese oma ekspordi arenduses, neid praktikas kontrollima minna ja mittetoimimisel vajadusel strateegiat kohandada.

Maht: 7 akadeemilist tundi.

Koolitus toimub vastavalt valitsuse poolt kehtestatud nõuetele ja lähtudes parimast võimalikust korraldusest – auditooriumis, kus on kasutusel ohutust tagavad meetmed ja/või reaalajas veebis Zoom keskkonnas. Veebis osalejatele saadetakse enne koolitust link ja ligipääsuinfo.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi partner. Loe lähemalt SIIT.

Tutvu ka meie koolitajaga SIIN.

AJAKAVA

09:30 - 09:45 ○ Kogunemine ja tervituskohv

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

09:45 - 11:15 ○ Eksport I osa

- Tähelepanu äratamine, esmamulje - nn ukse avamine, liftikõne.
- Toode, turg ja klient.
- Segmendid ja ekspordikanalid.
- Unikaalne väärtuspakkumine ja ressursid.
- Miks ja missugune minu lugu?
- Uudis või reklaam?

11:15 - 11:30 ○ Kohvipaus

11:30 - 13:00 ○ Eksport II osa

- Tööriistad
- Strateegilised partnerid ja intuitsioon
- Võtmeressursid
- Profiil ja ego

13:00 - 13:45 ○ Lõuna

13:45 - 14:45 ○ Suhted

- Suhe iseendaga. Seisundid ja märkamine.
- Sisu või edastamise viis?
- Emotsionaalselt laetud stiil ja hinnangud.
- Eelarvamused.
- Kriitilised olukorrad.
- Siin praegu kohalolu.

14:45 - 15:00 ○ **Kohvipaus**

15:00 - 16:00 ○ **Kultuurierinevused ja ühisosa**

- Kultuuriruum ja väärtushinnangud. Reeglid või praktiline?
- Puudutuslembesus või suur isiklik ruum?
- Mis on tõde?
- Mitteverbaalsed oskused. Mõtlemine, kehahoid ja keel.

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta.

Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil akadeemia@aripaev.ee või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga **SIIN**.

Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või Liis.Lehtmets@aripaev.ee.