Fundusze Europejskie dla Śląskiego · Rzeczpospolita Polska · Dofinansowane przez Unię Europejską · Województwo Śląskie · FUNDUSZ GÓRNOŚLĄSKI

WARSZTATY EKSPORTOWE · AKADEMIA INTERNACJONALIZACJI · FUNDUSZ GÓRNOŚLĄSKI S.A.

Pozyskiwanie klientów i partnerów zagranicznych

Od strategii eksportowej do klienta zagranicznego - 12 kroków do skutecznego eksportu

26 listopada 2026, Katowice
czwartek · rejestracja od 8:45 · warsztaty 9:00 - 14:30
Udział bezpłatny · MŚP z województwa śląskiego
Centrum Internacjonalizacji, Fundusz Górnośląski S.A.
al. Walentego Roździeńskiego 188, 40-203 Katowice

8:45 - 9:00 Rejestracja uczestników

9:00 - 10:30 PANEL 1 Rynek i klient - od czego zacząć eksport?

1. **Potencjał eksportowy przedsiębiorstwa**
ocena gotowości firmy do rozpoczęcia lub rozwoju eksportu: produkt, moce, zespół, finansowanie, dokumentacja
2. **Wybór rynku docelowego na podstawie danych**
wielkość i dynamika importu, popyt, kody HS, udział Polski, główni dostawcy, cła i bariery wejścia
3. **Profil idealnego klienta zagranicznego**
potrzeby zakupowe, kryteria wyboru dostawcy, proces decyzyjny i role w Buying Center
4. **Różnice kulturowe w relacjach biznesowych**
specyfika komunikacji i negocjacji na wybranych rynkach, dopasowanie rozmowy do odbiorcy

ĆWICZENIE WARSZTATOWE · Karta rynku docelowego i profil idealnego klienta - potrzeby, kryteria zakupowe, osoby decydujące.

10:30 - 10:40 Przerwa kawowa

10:40 - 12:10 PANEL 2 Strategia i oferta - jak konkurować wartością, a nie ceną?

5. **Strategia wejścia na rynek zagraniczny**
sprzedaż bezpośrednia i pośrednia, dystrybutor, agent, importer; dobór do produktu i pozycji firmy
6. **Budowanie przewagi konkurencyjnej w eksporcie**
dlaczego jakość i cena nie wystarczają; wiarygodność, wartość dodana, ograniczanie ryzyka klienta
7. **Jak podejmuje decyzje zagraniczny klient B2B?**
kryteria wyboru dostawcy, TCO zamiast ceny, certyfikaty, referencje, kwalifikacja dostawcy
8. **Oferta eksportowa, która przekonuje klienta**
argumentacja pod odbiorcę, korzyści biznesowe zamiast parametrów, metoda Problem - Wartość - Efekt

ĆWICZENIE WARSZTATOWE · Jeden element własnej oferty przepisany metodą Problem - Wartość - Efekt wraz z dowodami budującymi zaufanie.

12:10 - 12:50 Przerwa obiadowa

12:50 - 14:20 PANEL 3 Pozyskiwanie klientów i rozwój sprzedaży zagranicznej

9. **Wyszukiwanie i selekcja kontrahentów**
importerzy, dystrybutorzy i odbiorcy B2B: listy wystawców, bazy importerów, LinkedIn; weryfikacja dopasowania
10. **Kanały dotarcia do klientów B2B**
LinkedIn i narzędzia cyfrowe, treści eksperckie i wizerunek firmy, social selling jako proces budowania relacji
11. **Pierwszy kontakt i rozwijanie relacji**
zaproszenia na LinkedIn, e-mail, telefon; follow-up; od pierwszego kontaktu do spotkania handlowego
12. **Targi, misje gospodarcze i matchmaking**
wybór wydarzeń, działania przed, w trakcie i po; umawianie spotkań; misje i spotkania B2B jako test rynku

ĆWICZENIE WARSZTATOWE · Plan dotarcia do wybranego klienta zagranicznego - kanał kontaktu, pierwsza wiadomość, dalsze działania, miernik efektów. Na koniec: priorytety, odpowiedzialności i działania do wdrożenia po warsztatach.

14:20 - 14:30 Podsumowanie i panel Q&A

Dla kogo

- właściciele i zarządy firm z województwa śląskiego,
- dyrektorzy handlowi, kierownicy eksportu, handlowcy,
- firmy przed pierwszym eksportem i firmy, które chcą eksportować systemowo.

Co przygotować

- jeden produkt lub grupę produktową (kod HS, jeśli znany),
- jeden lub dwa rozważane rynki,
- aktualną ofertę lub katalog,
- laptop lub telefon z dostępem do LinkedIn.

Z czym wychodzisz

- **Karta rynku i klienta** - rynek wybrany na danych, profil klienta, role w komitecie zakupowym.
- **Element oferty w układzie PWE** - przepisany na język wartości, z dowodami.
- **Plan dotarcia do klienta** - kanał, pierwsza wiadomość, kolejne działania, miernik.

Sebastian Sadowski-Romanov
Prowadzący · CEO ITRO Export Solutions
Doradca biznesowy i ekspert handlu międzynarodowego z ponad 30-letnim doświadczeniem. Specjalizuje się w analizie potencjału eksportowego, badaniu rynków i strategiach wejścia.

Rejestracja - udział bezpłatny

Warsztaty dla MŚP z województwa śląskiego, finansowane z projektu InterGlobal. Udział po rejestracji przez formularz organizatora:
forms.gle/EszqFVuZiCt3hv2fA
Pytania: internacjonalizacja@fgsa.pl

INTER GLOBAL

Akademia Internacjonalizacji realizowana jest w ramach projektu „InterGlobal - internacjonalizacja przedsiębiorstw sektora MŚP z województwa śląskiego", współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach programu Fundusze Europejskie dla Śląskiego 2021-2027. Organizator zastrzega możliwość zmian w programie.

Prowadzenie merytoryczne: ITRO Export Solutions · www.itro.pl