

SZOLGÁLTATÁSI KATALÓGUS



EXPORT
AKADÉMIA
POWERED BY HEPA



**Küzdj azért, hogy fejlődésben
maradhass! A jó vezetők
mindig jó tanulók is.**

- John C. Maxwell

Tartalomjegyzék

Bemutatók	4	Üzleti készség- és képeségfejlesztő programok	22
HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség	4	Prezentációs technika workshop	24
HEPA Exportakadémia Képzési Központ	4	A prezentálás alapjai	25
Szolgáltatásaink	5	Tárgyalástechnika workshop	26
Helyszínek	6	A tárgyalástechnika alapjai	27
Külpiaaci tudás- és kapcsolatépítő programok	8	Asszertív kommunikáció	28
Exportakadémia – külpiaacra lépést segítő alptréning	10	Személyes irodai hatékonyságnövelés	29
Exportakadémia – külpiaaci terjeszkedést segítő haladó tréning	11	Home office hatékonyan	30
Virtuálisan a külpiacon I. – nemzetközi ügyfélszerzés online workshop	12	Speciális célpiaaci felkészítő kurzusok	32
Virtuálisan a külpiacon II. – nemzetközi ügyfélszerzés online workshop	13	Nyugat-Balkán külpiaaci szakértő képzés	34
Online marketing a gyakorlatban workshop	14	Export lehetőségek a Nyugat-Balkánon	35
Kiállítási megjelenésre felkészítő workshop	15	Egyedi megrendelések	36
Exportakadémia Tudáspercek	16	Speciális ágazati felkészítő workshopok	38
HEPA Exportörök Klubja	17	„Szolgáltatási portfólió mátrix” Összefoglaló táblázat	40
Export lépésről lépésre	18	Együttműködő partnereink	41
Szervezetfejlesztés új irányai	20	Referenciák	41
		Elérhetőségeink	44

BEMUTATKOZÁS



HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség

Az utóbbi évek exportsikerei bebizonyították, hogy a magyar termékek nemzetközi szinten is versenyképesek. A magyar vállalkozások számos iparágban kínálnak világszínvonalú, innovatív termékeket, a bátor vállalkozók egyre inkább hisznek abban, hogy külföldön is versenyképesek lehetnek.

Kormányzati háttérintézményként a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség célja, hogy gazdaságdiplomáciai és üzleti kapcsolatrendszerének, valamint promóciós szolgáltatásainak segítségével egyre több minőségi magyar termék legyen elérhető a nemzetközi piacokon, és a magyar márkák külföldön is ismertté váljanak, hozzájárulva ezzel a magyar cégek további exportsikereihez és Magyarország pozitív nemzetközi megítéléséhez.

HEPA EXPORTAKADÉMIA KÉPZÉSI KÖZPONT



A Nemzeti Exportstratégiában meghatározott célokkal összhangban a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség széleskörű szolgáltatásokkal segíti a magyar vállalkozások külföldre lépését, melynek részeként partnereink számára célpiacspecifikus információk átadása mellett 2012 óta a sikeres üzletkötéshez szükséges export fókuszú képzésekkel is biztosítjuk a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok kialakítását.

HEPA Exportakadémia Képzési Központunk által szervezett exportfejlesztési képzéseink felkészítik az exportáló vagy export iránt érdeklődő vállalkozások képviselőit a sikeres külföldre lépésre, stratégiai szemlélet formálásával, külföldi információk átadásával, valamint tárgyalási és menedzsment képességek fejlesztésével.

Célunk, hogy szakértő közreműködésünkkel partnereink alacsonyabb kockázattal valósítsák meg exportfejlesztési céljaikat.

Képzéseink révén partnereink:

- hatékonyabban tudják cégüket az exportpiacokra bevezetni,
- naprakész, gyakorlati ismeretekkel, a nemzetközi trendek megismerésével növelni tudják versenyképességüket,
- csökkenthetik a külföldi kockázatokat.

Képzési portfóliónk jelenléti képzésként és az online térben egyaránt magas minőségben van jelen, időtálló valamint aktuális témákat is kínál, melyek a gyakorlatban is jól használhatók partnereink számára. 2020. október 8-án a Pest Megyei Kormányhivatal E/2020/000268 számon társaságunkat az engedéllyel rendelkező felnőttképzők nyilvántartásába felvette. A 2013. évi LXXVII. (felnőttképzésről szóló) törvény hatálya alá tartozó képzéseinket ezen engedély birtokában folytatjuk.

Bízunk abban, hogy Önt is hamarosan valamely programunkon üdvözölhetjük.

HEPA Exportakadémia Képzési Központ csapata

SZOLGÁLTATÁSAINK

JELLENLÉTI KÉPZÉSEK ÉS PROGRAMOK

Külföldi tudásépítő, üzleti készség- és képességfejlesztő valamint speciális célpiaci felkészítő programjaink keretében foglalkozunk az EU-n kívüli országokba való piacra lépéssel, üzleti tárgyalástechnikával, interkulturális különbségekkel, a piacra lépés költségeivel és kockázataival, az online piaci stratégiák kidolgozásával, értékesítési és prezentációs készségek fejlesztésével. Igény esetén egyedi megrendeléseket is teljesítünk, melynek keretében képzéseink egy része speciális ágazati fókusszal is elérhető.

A szakmai ismeretek gyakorlatias átadását:

- interaktív előadások,
- stratégiai együttgondolkodás,
- jó gyakorlatok bemutatása,
- elismert hazai trénerrel, szakértővel,
- együttműködő háttérintézmények, szakmai szövetségek szakértői biztosítják.

Programjainkat interaktív, bizalmas légkörben, maximális üzleti diszkréció mellett valósítjuk meg, melyek kiváló alkalmat teremtenek arra, hogy a résztvevők egymástól is tanuljanak, tapasztalatot cseréljenek és kapcsolatokat építsenek.

ONLINE PROGRAMOK

Az információátadás egyik gyors, praktikus és hatékony eszközeként programjaink egy része online, webinar és videós formában is elérhető. Online formában szervezett, rövidebb előadásaink, információmegosztó webinarjaink az aktuális gazdasági, piaci, üzleti környezetnek megfelelő témakörökkel és rendszerességgel jelentkeznek.

Workshopjaink egy része is elérhető az online térben, ez esetben az előadás alatt interaktivitásra, az előadást követően néhány esetben a trénerrel kontaktórás alkalmakra, egyéni kapcsolatfelvételre is lehetőséget biztosítunk. Online programkínálatunk foglalkozik többek között a válságmenedzsment témakörével, szállítmányozást érintő aktuális kérdésekkel, szerződéses kockázatok kezelésével, finanszírozási lehetőségek bemutatásával, pénzügyi válsághelyzet menedzselésével és innovációmenedzsmenttel.

E-LEARNING KÉPZÉSEK

Integrált Képzési Rendszerünkben található egyedi fejlesztésű e-learning tananyagaink tértől és időtől függetlenül, videós animációkkal, gyakorlati feladatokkal, esetleírásokkal segítik partnereink külföldre lépési törekvéseit, valamint támogatják jelenléti képzéseinkre a felkészülést. E-learning kurzusaink segítségével az érdeklődők megismerhetik a külgazdasági intézményrendszer szolgáltatásait, a külföldi marketing trükkjeit, a legfontosabb külkereskedelmi szabályozási, adásvételi folyamatokat, és fejleszthetik kommunikációs, prezentációs képességeiket.

Szolgáltatásainkat a piaci trendeknek megfelelően, valamint partnereink visszajelzései alapján folyamatosan fejlesztjük úgy, hogy a kezdő és haladó, azaz a folyamatosan exportra dolgozó cégek is a lehető leghasznosabb tudással felvértezve léphessenek a külföldi piacokra.

SZOLGÁLTATÁSAINK CÉLCSOPORTJA

Rendszeres résztvevőink többek között az élelmiszeripar, élelmiszer-feldolgozóipar, fém és gépipar, járműgyártás, textilipar, építőipar, környezetipar, egészségipar és orvostechika szegmenseinek képviselői.

Képzéseink célcsoportja elsősorban:

- exportáló, vagy export iránt érdeklődő,
- exportképes termékkel, szolgáltatással rendelkező,
- hazai, vagy magyar érdekeltségű kis- és középvállalkozások,
- fiatal és leendő vállalkozók,
- start-upok projekt tulajdonosai,
- cégvezetők, értékesítésért, marketingért, stratégiáért felelős döntéshozók.

SZOLGÁLTATÁSAINK DÍJA

Programjaink állami támogatás mellett valósulnak meg, így térítésmentesen vagy kedvezményesen vehetők igénybe.

HELYSZÍNEK

Jelenléti programjaink többségét budapesti helyszíneken, elsősorban a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség rendezvénytermében tartjuk, több napos képzéseink általában vidéki helyszíneken valósulnak meg.

Online képzéseink megvalósításához a Microsoft Teams alkalmazást használjuk.



KÜLPIACI TUDÁS- ÉS KAPCSOLATÉPÍTŐ PROGRAMOK

Külpiaci tudás- és kapcsolatépítő programjaink elsősorban exportstratégiájuk kialakításában, külkereskedelmi tevékenységük beindításában, további üzleffejlesztési törekvésekben, illetve pénzügyi szemléletformálásban szakmai tudásfejlesztéssel támogatják partnereinket; segítséget és iránymutatást adnak a fontosabb exporthoz kapcsolódó problémakörök beazonosításához a cégvezetők és szakértők számára.

Programjaink során az alábbi témakörökkel foglalkozunk részletesen:

- nemzetközi értékesítési és marketing stratégia
- külpiacra lépési stratégiai tervezés
- exportfinanszírozás
- exportkockázatkezelés
- külkereskedelem technika
- logisztika és szállítmányozás
- szervezettefejlesztés
- külföldi kiállítási megjelenés hatékonysága

Külpiaci tudás- és kapcsolatépítő programjaink



jelenléti



online



e-learning

formában egyaránt elérhetőek.



„A HEPA Exportakadémia képzései az utóbbi években jelentős mértékben hozzájárultak külpiaci sikereinkhez. Több éves export tapasztalattal és külkereskedelmi végzettséggel is olyan új, specifikus szakmai ismeretekre segítettek szert tenni, amelyek gyakorlati alkalmazása lehetővé tette, hogy újabb célpiacokra, távolabbi régiókra is ki tudtam terjeszteni üzleti tevékenységemet.”

Regőczy László ügyvezető, Bonaventura Gold Kft.

Exportakadémia külpiaci terjeszkedést segítő tréningorozat résztvevője



„Remek kezdeményezésnek tartom a webinar sorozatot. Gyakorlott exportörként nagy segítség számomra, hogy az előadások keretében az aktuális piaci helyzetet érintő témákról is hallhatok. A szerződéses kockázatok kezelésével foglalkozó előadást kifejezetten időszerűnek és hasznosnak találtam!”

Olaszi Andrea kereskedelmi igazgató, Renew Technologies Hungary Kft.

HEPA Exportörök Klubja résztvevője



„Saját tapasztalatból tudom, hogy a külföldi piacra lépéshez rendkívül stabil szakmai háttér és megfelelő felkészültség szükséges. Csak akkor érdemes exportban gondolkodni, amennyiben ezek rendelkezésre állnak. A HEPA Exportakadémia képzései által jóval felkészültebben vághatunk bele a projektbe, nem a saját bőrünkön kell megtapasztalunk az esetleges buktatókat és elkerülhetővé válnak a felesleges kiadások.”

Oltványi Zsolt ügyvezető, Vita Stilo Hungary Kft.

Exportakadémia külpiacra lépést segítő tréningorozat résztvevője

KÜLPIACRA LÉPÉST SEGÍTŐ ALAPTRÉNING

Időtartam

2 x 2 nap



Megvalósítás

- jelenléti képzés
- elméleti előadások, konzultációk kombinációja minden képzési napon

Kapcsolódó e-learning modul

[Export lépésről lépésre](#)

Képzés célja

A képzés célja az export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k szakemberei számára, a külpiazi tevékenységhez kapcsolódó ismeretek gyakorlati szempontú bemutatása, nagy hangsúlyt fektetve a meggondolatlan és megalapozatlan külpiazi lépés legnagyobb veszélyforrásaira és a nemzetközi terjeszkedés lépéseinek pontos előkészítésére.

Megszerezhető kompetenciák

A képzés eredményeként a résztvevő:

- megismeri a külpiazi lépéshez kapcsolódó főbb döntési pontokat,
- képes megtervezni vállalkozása külpiazi lépési stratégiáját, melyet a tréning során útmutatónk segítségével el is készít
- ismeri a nemzetközi szállítmányozás főbb működési mechanizmusát, a biztonságos export kereskedelemhez kapcsolódó előírásokat
- értelmezni tudja a főbb vámjogi eljárásokat és szabályokat
- megismeri a főbb szellemi-tulajdonvédelmi formákat

Célcsoport

- exporttevékenység megkezdése előtt álló, külpiazi képes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakemberei

Tematika

- a külpiazi terjeszkedés döntési pontjai, projektszemléletű megközelítése
- külpiazi marketing és stratégiaépítés
- biztonságos kereskedelem az exportban
- nemzetközi szerződéskötés a gyakorlatban
- nemzetközi fuvarozás és szállítmányozás működése
- szellemi tulajdonvédelem és innováció

Egyéb információ

- felnőttképzési törvény szerint engedélyezett képzés (engedélyszám: 2020/000268)
- a képzésen való részvételhez felnőttképzési szerződés megkötése szükséges



KÜLPIACI TERJESZKEDÉST SEGÍTŐ HALADÓ TRÉNING

Időtartam

2 x 2 nap



Megvalósítás

- jelenléti képzés
- elméleti előadások, gyakorlati workshopok, konzultációk kombinációja minden képzési napon

Kapcsolódó e-learning modul

[Export lépésről lépésre](#)

Képzés célja

A tréning célja, hogy átfogó, külpiazi-orientált szakmai továbbképzést nyújtson már exportáló magyar vállalkozások számára és további támogatást adjon a vállalkozás erőforrásainak hatékony strukturálásához, az exportfolyamatok során felmerülő kockázatok csökkentéséhez, az eredményesebb értékesítéshez és további külpiazi terjeszkedés előkészítéséhez.

Megszerezhető kompetenciák

A képzés eredményeként a résztvevő:

- képes lesz külpiazi üzleti környezet és piacelemzés elvégzésére
- képes lesz vállalkozása külpiazi piaci pozicionálására és ezáltal felül tudja vizsgálni és aktualizálni vállalkozása külpiazi marketing és értékesítési stratégiáját
- döntéseket tud hozni az exportfinanszírozáshoz, export kockázatkezeléshez kapcsolódóan
- képes kialakítani és folyamatosan fejleszteni cége exportfókuszú szervezeti felépítését

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- exporttevékenység megkezdése előtt álló, külpiazi képes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek

Tematika

- célpiaci potenciál felmérés módszertana
- külpiazi marketing projektmenedzsment
- értékesítés a külpiacon
- kockázatkezelés az exportban (árfolyamkockázat, beruházástámogatás)
- export szervezetfejlesztés
- innovációmenedzsment az exportban

Egyéb információ

- felnőttképzési törvény szerint engedélyezett képzés (engedélyszám: 2020/000268)
- a képzésen való részvételhez felnőttképzési szerződés megkötése szükséges



VIRTUÁLISAN A KÜLPIACON I. – NEMZETKÖZI ÜGYFÉLSZERZÉS ONLINE

Időtartam

4 x 2 óra



Megvalósítás

- online, a Microsoft Teams felületén keresztül
- elméleti előadások, gyakorlati workshopok, konzultációk kombinációja

Kapcsolódó e-learning modul

[Külpiazi marketing](#)

A program célja

A program célja felhívni a figyelmet és tudatosítani, hogy az online marketing eszközök használata a nemzetközi piacokon érvényesülni kívánó vállalatok számára kiemelt fontosságú. Ahhoz azonban, hogy az online jelenlétből a lehető legtöbbet lehessen profitálni, nem elég az online térben csak jelen lenni, láthatóvá kell válni az ügyfelek számára, melyhez elengedhetetlen a céloknak és célcsoportnak megfelelő csatorna kialakítása és kommunikációs stratégia felépítése.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek

Tematika

- Online marketing jelentősége és sajátosságai a külpiacon
- Weboldal marketing, Google Analytics használata
- Közösségi média marketing, keresőoptimalizálás
- Tartalommarketing



VIRTUÁLISAN A KÜLPIACON II. – NEMZETKÖZI ÜGYFÉLSZERZÉS ONLINE

Időtartam

4 x 2 óra



Megvalósítás

- online, a Microsoft Teams felületén keresztül
- elméleti előadások, gyakorlati workshopok, konzultációk kombinációja

Kapcsolódó e-learning modul

[Külpiazi marketing](#)

A program célja

A program célja az online marketing eszközök ismeretének birtokában további útmutatást adni a potenciális ügyfeleket elérő online értékesítési lehetőségek feltérképezésében és stratégiai szintű kihasználásában. A workshop fókuszában a minőségi tartalomgyártás, a projektszemléletű online stratégia és kampánytervezés áll.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek

Tematika

- Tartalomstratégia és kampánytervezés a gyakorlatban
- Marketingpszichológia
- Online értékesítési eszközök és módszerek
- Projektszemléletű online értékesítési stratégiatervezés



ONLINE MARKETING A GYAKORLATBAN WORKSHOP

Időtartam

2 nap



Megvalósítás

- jelenléti kiscsoportos workshop
- online formában is elérhető
- előadás és gyakorlati feladatok közös feldolgozása

Kapcsolódó e-learning modul

[Külpiazi marketing](#)

A program célja

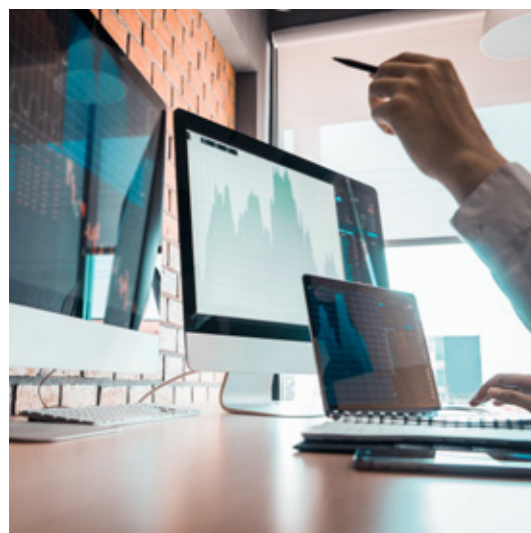
Az online marketinghez kapcsolódó feladatok hatékony elvégzése kiemelt fontosságú az export értékesítés sikerességét érintően. Az online marketing biztosítja az ügyfelek könnyebb, gyorsabb és mindenekelőtt olcsóbb elérését a külpiacon a hagyományos offline módszerekkel ellentétben. A workshop célja, hogy rávilágítson, mit is jelent az online marketing, mikor, miért és milyen formában lehet hasznára a vállalkozásnak, bemutassa a legfontosabb eszközöket, módszereit és ezek gyakorlati alkalmazását.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakemberei
- export tevékenység megkezdése előtt álló, külpiacon képes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek

Tematika

- marketing és értékesítés kapcsolata az exportban
- digitális megjelenés az exportpiacokon
- tartalommarketing, közösségi média alkalmazása a gyakorlatban
- bevételek tervezése, értékesítési benchmarkok, konverzió, árazás technika
- távoli célpontok, generációk elérése



KIÁLLÍTÁSI MEGJELÉNÉSRE FELKÉSZÍTŐ WORKSHOP

A program célja

A program célja, hogy a magyar kis- és középvállalkozások kiállításokra történő felkészülése minél professzionálisabb és eredményesebb legyen, illetve elősegítse a nemzetközi kiállítások során új partnerek, új piacok megtalálását ezzel is támogatva a közvetlen, azonnali értékesítési tevékenységet. A workshop előkészíti a nemzetközi kiállításokon való megjelenést, valamint bemutatja a résztvevő cégeknek a HEPA által szervezett kollektív magyar standon való megjelenés előnyeit és sajátosságait.

Célcsoport

- exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező, exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- külpiacon megjelenésért felelős szakemberek
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek
- kiállítási standon személyesen jelenlévők

Témakörök

- a kiállítás mint a cég külpiacon marketingstratégiájának eszköze
- a megfelelő kiállítás vagy nemzetközi vásár kiválasztása
- felkészülés a kollektív megjelenésre
- a megvalósítás legfontosabb teendői és költségelemei
- a sikeres részvétel alapelvei, a hatékony follow up trükkjei

Időtartam

1 nap



Megvalósítás

- jelenléti kiscsoportos workshop
- elméleti előadások, gyakorlati workshopok, konzultációk kombinációja

Kapcsolódó e-learning modul

[Külpiacon promóciós eszközrendszer](#)



EXPORTAKADÉMIA TUDÁSPERCEK

Időtartam



- 5 perc hosszúságú videós anyagok, melyek 1-1 kérdésvetésre válaszolnak

Megvalósítás

- HEPA Exportakadémia Képzési Központ saját Youtube csatornáján

A program célja

2021-es év elejével induló szolgáltatásunk célja egy olyan külpiazi orientált információs és tudásbázis létrehozása, amely rövid, lényegre törő videós anyagok formájában mutatja be a külpiazi marketing és disztribúció kritikus döntési pontjait, online értékesítés és web kereskedelem legújabb trendjeit, fejlesztési lehetőségeit, valamint gyakorlatban azonnal hasznosítható külpiazi marketing és interkulturális ismereteket kínál.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Témakörök

- külpiazi marketing
- interkulturális ismeretek
- külpiazi értékesítés
- online trendek
- webkereskedelem

Egyéb információk

- a videós anyagok folyamatosan bővülnek és díjmentesen elérhetőek
- a tudásbázis töltése folyamatos
- a videós anyagok tértől és időtől függetlenül elérhetőek



HEPA EXPORTŐRÖK KLUBJA

A program célja

A HEPA ügyfélkörébe tartozó cégek képviselői, valamint a HEPA szakértőinek közreműködésével szervezett, havi konzultációs és kapcsolatépítő rendezvénysorozat, exportot érintő aktuális témákkal, exkluzív előadókkal és vendégekkel. A program célja, hogy az Exportőrök Klubja bármilyen helyzetben megbízható, folyamatos hírcsatorna legyen Partnereink számára, így már online, webinár formában is rendszeresen megrendezésre kerül.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek

Témakörök

- A klubrendezvény keretében elismert szakértők adnak elő az export szempontjából fontos, aktuális témákban



Időtartam



1-3 óra alkalomtól és témától függően

Megvalósítás

- jelenléti formában
- online a Microsoft Teams felületén keresztül
- az online adások felvételei a HEPA Exportakadémia Youtube csatornáján elérhetőek

EXPORTFEJLESZTÉS LÉPÉSRŐL LÉPÉSRE

Megvalósítás

- e-learning tananyagok formájában



Tananyag elérhetősége

[Exportfejlesztés lépésről lépésre](#)

Képzés célja

A képzés célja, hogy az export tevékenység megkezdéséhez minden érdeklődő cég vagy magánszemély számára útmutatást adjon. Az Exportfejlesztés lépésről lépésre elnevezésű átfogó képzésünk az export alapismereteit mutatja be a termékbevezetés módszertanától a pénzügyi kockázatkezelésig, hat – külön is értelmezhető és elvégezhető – modulban, összesen 30 órányi e-learning tananyagban.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- exporttevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Egyéb információk

- a képzések regisztrációt követően, díjmentesen elérhetőek
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből



Képzés megnevezése	Célja	Témakörei	
1. modul Exportról általánosságban	Bevezető tananyagunk megismerteti az export és a nemzetközi áruforgalom fogalmát és alapjait bemutatja az Európai Unión belüli áruforgalom és a globális ellátási láncok sajátosságait. A képzés áttekintést ad arról, miért fontos a kkv szektor nemzetközi piacra lépésének elősegítése.	<ul style="list-style-type: none"> Export alapjai Globális értékláncok Egységes belső piac nyújtotta előnyök Az EU közös vámpolitikájának jellemzői Az áruk és szolgáltatások szabad áramlásának legfontosabb uniós és hazai jogszabályai 	5 óra
2. modul Külpiacon lépés hazai intézményrendszere	A modul célja részletesen bemutatni a KKV szektor export-támogatási intézményrendszerét, a külgazdasági attasé hálózat legfontosabb feladatait, valamint olyan további eszközöket amelyek a magyar cégek segítségére lehetnek külpiazi tevékenységük során.	<ul style="list-style-type: none"> A Nemzeti Exportstratégia A Külügyminisztérium exportot támogató háttérintézményei A gazdaságdiplomáciai intézményrendszer A gazdasági vegyes bizottságok Magas szintű kiutazó és beutazó delegációk 	5 óra
3. modul Külpiazi marketing	A Külpiazi marketing képzés sorra veszi azokat a tényezőket, amelyek kialakításáról stratégiai szinten döntenie kell a kkv vezetőknek. A modul célja rávilágítani, hogy egy jó termék mellett milyen marketing technikákra és eszközökre van szükség a sikeres külpiazi megjelenéshez.	<ul style="list-style-type: none"> Külpiazi marketing első lépései Új termék bevezetése, külpiazi megjelenés sajátosságai Árazás, márkázás Erőforrások Célpiacon, szegmentálás, értékesítési csatornák 	5 óra
4. modul A külpiazi promóció eszközei	A modul célja megismertetni a költségek és eredmények szempontjából leghatékonyabb külföldi megjelenést. A képzés a kiállítási megjelenést a marketing stratégia elemeként, projektszemléleti alapon mutatja be.	<ul style="list-style-type: none"> Nemzetközi vásárok és kiállítások A kiállítási megjelenés folyamata, legfontosabb fázisai, teendői Tevékenységek a kiállításon B2B találkozók és tárgyalás hatékonyan Külpiazi ügyfélmenedzsment 	5 óra
5. modul Gyakorlati külkereskedelmi kkv-knak	A modul bemutatja, hogy saját érdekeink maximális védelme és érvényesítése mellett hogyan tudunk sikeres üzletkötést megvalósítani. Foglalkozik a nemzetközi adásvételi szerződések kritikus pontjaival, és üzleti-gyakorlati szemszögből veszi át a legújabb, 2020-ban életbe lépett Incoterms fogalmait, helyes használatát.	<ul style="list-style-type: none"> A "trade compliance" fogalma és jelentősége a szerződéses kikötésekben Az Incoterms paritások helyes használata Az Incoterms klauzulák korlátai Az Incoterms 2020 változásai Nemzetközi adásvételi szerződési kötelezettségek 	5 óra
6. modul Az export kockázatai és finanszírozása	A modul bemutatja a külkereskedelmi tevékenységhez kapcsolódó banki szolgáltatásokat és fizetési módokat, amelyek az üzlet kockázatait és költségeit csökkenthetik. Részletesen kitér a fizetési módokra, az árfolyamkockázat fogalmára és a kockázat csökkentésére, kivédésére létező pénzügyi megoldásokra is.	<ul style="list-style-type: none"> Az exporttevékenység öt pillére Az export kockázat összetevői, kezelése A külpiazi információk elemzése A nemzetközi fizetések formái, árfolyamkockázatok A vállalati hitelképesség kialakítása, a kedvezményes exportfinanszírozás 	5 óra

SZERVEZETFEJLESZTÉS ÚJ IRÁNYAI

Megvalósítás

- e-learning tananyagok formájában

Tananyag elérhetősége

[Szervezetfejlesztés új irányjai](#)



Képzés célja

A szervezetfejlesztés olyan hosszú távú befektetés, melynek célja a szervezet produktívitásának növelése valamely vagy akár több egymásra épülő tényező fejlesztésével. Szervezetfejlesztési képzésünk célja olyan gondolkodásmód átadása, ami segítséget nyújt egy tervezett fejlesztési folyamat előkészítéséhez és hosszú távon fenntartható megvalósításához. A képzés 3 modulból áll, összesen 7 órányi tananyagot foglal magában.

Célcsoport

- exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező, exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Egyéb információk

- a képzések regisztrációt követően, díjmentesen elérhetőek
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből



Képzés megnevezése	Célja	Témakörök	
1. modul Szervezetfejlesztés alapjai	A modul célja, hogy vezetői szemléletet formálva nyújtson gyakorlati tudást a szervezetfejlesztés fogalmkörének tisztázásához és praktikus tanácsokat adjon a szervezetfejlesztési folyamatokhoz.	<ul style="list-style-type: none"> Szervezetfejlesztés alapfogalmai Jól teljesítő szervezet és szervezeti agilitás A szervezetfejlesztés folyamata Szervezetfejlesztés akcióterve, nyomon követés, folyamatos tanulás Eredmények kiértékelése és megtartása 	2 óra
2. modul Változásmenedzsment alapjai	A modul célja, hogy olyan eszközöket, módszertanokat, szemléletet adjon át, amelyek az emberi működés és a vezetői hozzáállás szempontjából közelítenek a szervezetekben lévő változások kezeléséhez illetve megismertesse a szervezetek változásai mögött húzódó tényezőket, a változáskezelés lépéseit, az akadályokat és tudatos változást támogató vezetői módszereket.	<ul style="list-style-type: none"> Változáskényszer okai Változásvezetési alapfogalmak és perspektívák Változáskezelés lépései Változásvezetés folyamata 	2 óra
3. modul Szervezetfejlesztés új kihívásai, válság- és változásmenedzsment	A modul az alapozó ismereteket tartalmazó modulokra épül. Célja, hogy a COVID-19 okozta válsághelyzetre és kihívásokra reagálva támogassa a kkv-k vezetőit és munkatársait. Olyan szemléletmódot, gondolkodásmódot, eszközöket, technikákat mutat be, amelyeket a vállalkozás fel tud használni válsághelyzetek kezelése során.	<ul style="list-style-type: none"> A válságmenedzsment alapjai A válságmenedzsment folyamata A válságkezelési stratégiák és válságkommunikáció Rendkívüli válsághelyzetek kezelése 	3 óra



ÜZLETI KÉSZSÉG- ÉS KÉPESSÉGFEJLESZTŐ PROGRAMOK

Üzleti készség- és képességfejlesztő programjaink mindazon készségek folyamatos fejlesztését célozzák, amelyek elsajátítása és gyakorlati alkalmazása révén nő az egyéni hatékonyság, magabiztosabbá válik a nemzetközi környezetben történő kommunikáció, mindez pedig a külpiaci megjelenés hatékonyságában és a szervezet teljesítményének javulásában is pozitív változást eredményez.

Programjaink során az alábbi témakörökkel foglalkozunk részletesen:

- prezentációs technika
- tárgyalástechnika
- személyes hatékonyságnövelés
- asszertív kommunikáció

Üzleti készség- és képességfejlesztő programjaink jelenléti és online formában egyaránt elérhetőek.

Üzleti készség- és képességfejlesztő programjaink



jelenléti



online



e-learning

formában egyaránt elérhetőek.



„A képzés gyakorlatias volt, különösen hasznosnak találtam a visszacsatolásokat, ötleteket, praktikákat a prezentációm vizuális megjelenítésére és az előadásmódjára vonatkozóan. Barátias légkör, jó hangulat, szakmaiság, remek kapcsolatépítési lehetőség! Értékesítési területen dolgozóknak kötelező!”

Süveges-Szabó László értékesítési vezető, ANY Biztonsági Nyomda Zrt.
Prezentációs technika workshop résztvevője



„A külpiaci értékesítés során gyakran kell bemutatnom cégünket. Ez könnyű feladatnak tűnik, de a tréning rádöbbsentett, hogy röviden, lényegretörően és legfőképp eladhatóan összefoglalni a tevékenységet nem is olyan egyszerű. Logikusan felépített tréning, professzionális oktatóval, gyakorlati feladatokkal, rengeteg hasznos tippel és tanáccsal a sales prezentációkat illetően. Csak ajánlani tudom!”

Vörös Endre értékesítési vezető, Güttler Kft.
Prezentációs technika workshop résztvevője



„Ismét egy élvezetes, interaktív és gyakorlatorientált workshopon vehettem részt, ezúton is köszönöm! Többször vettünk már részt képzéseken és mindig olyan tudással gazdagodtunk, amit azonnal be tudtunk építeni vállalati tevékenységünk során. Biztos vagyok benne, hogy a tréningen megszerzett ismeretek birtokában magabiztosabban tárgyalva, a jövőben a nemzetközi szinten is sikerebb megegyezéseket köthetünk!”

Hidasi Péter ügyvezető, REX-SAN Kft.
Tárgyalástechnika workshop résztvevője



„Nagyon örvendek, hogy részt vettem a kiállításfelkészítő tréningen. Egy jól szervezett, komplex, gyakorlatias képzés keretében olyan ismeretekre tehettem szert, melyeket már a következő kiállítás alkalmával alkalmaztunk. A tréning baráti hangulata-, szervezettsége kimagasló volt, a prezentációk pedig színvonalasak. Ajánlom mindenkinek, aki akár kiállítóként, akár látogatóként külföldi kiállításon szeretne részt venni.”

Kertész Zsófia marketing menedzser, Uscom
Kiállítási megjelenésre felkészítő workshop résztvevője

PREZENTÁCIÓS TECHNIKA WORKSHOP

Időtartam

1 nap



Megvalósítás

- jelenléti kiscsoportos workshop
- elméleti előadások, gyakorlati workshopok, konzultációk kombinációja

Kapcsolódó e-learning modul

[A prezentálás alapjai](#)

A program célja

A workshop célja, hogy bemutassa a résztvevők számára a sikeres prezentáció felépítését. A program gyakorlatorientált módon vezet be a hatásos cégprezentáció módszertanába, felhívja a figyelmet a leggyakrabban előforduló tartalmi és vizuális hibák típusaira és tippeket ad hogyan érdemes előadni, milyen aktuális vizuális trendeket érdemes használni a kívánt hatás elérése érdekében.

Célcsoport

- exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező, exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek
- azon szakemberek, akik cégük képviseletében gyakran készítenek vagy adnak elő prezentációt

Témakörök

- a kiemelkedő személyes és céges bemutatkozások alapjai
- rövid, hatásos bemutatkozás kiállításokon, üzletember találkozók, üzleti fórumokon
- a legújabb vizuális trendek a prezentációkban
- a leggyakoribb prezentációs hibák ismertetése
- a felesleges gesztikulációk, lámpaláz kezelése



A PREZENTÁLÁS ALAPJAI

Időtartam

5 óra



Megvalósítás

- e-learning tananyagok formájában

Tananyag elérhetősége

[A prezentálás alapjai](#)

Képzés célja

A képzés célja bevezetést nyújtani a prezentálás alapjaiba, bemutatni, mire figyeljünk nyilvános megjelenések, prezentációk, beszédek megtartásánál. Gyakorlati példákon keresztül segít a beszédtechnika javításában, az olvasás és a szabad beszéd közötti különbség kezelésében. Videós bemutatók segítségével mutatja be a szemkontaktus tartás, a testbeszéd vagy éppen a mimika jelentőségét az előbeszédben. A tananyag utolsó fejezete tippeket ad a kifogások és kritikák helyes kezelésére vonatkozóan is.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Témakörök

- felkészülés a prezentációra
- lámpaláz okai, leküzdése
- olvasás vagy spontán beszéd
- szemkontaktus fontossága, technikák
- megjelenés, testtartás, gesztikuláció, mimika
- ellenállás és kritika kezelése

Egyéb információk

- a képzés regisztrációt követően, díjmentesen elérhető
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből



INTERKULTURÁLIS TÁRGYALÁSTECHNIKA WORKSHOP

Időtartam

1 nap



Megvalósítás

- jelenléti kiscsoportos workshop
- online formában is elérhető
- elméleti előadások, gyakorlati workshopok, konzultációk kombinációja

Kapcsolódó e-learning modul

[A tárgyalástechnika alapjai](#)

A program célja

A workshop célja, hogy gyakorlatorientált módon bemutassa a résztvevőknek a hatékony tárgyalási és üzleti kommunikációs technikákat és szakmai támogatást nyújtson a cégek külföldi partnerek felé használt tárgyalási háttéranyagainak fejlesztésében. Ismerteti a főbb interkulturális megközelítésmódokat és gyakorlati példákon keresztül segíti a résztvevőt sikeres tárgyalási technikák alkalmazásában.

Célcsoport

- exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező, exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért felelős szakemberek
- azon szakemberek, akik cégük képviselőjeként gyakran tárgyalnak külföldi partnerekkel

Témakörök

- a tárgyalás fogalma és szakaszai
- a cégbemutatók struktúrája
- tárgyalópartnerek típusai, tárgyalási taktikák, technikák
- kommunikációs alapvetések és tárgyalási kérdés típusok
- interkulturális dimenziók, tárgyalási sajátosságok

Egyéb információk

- a program angol nyelven is elérhető



A TÁRGYALÁSTECHNIKA ALAPJAI

Időtartam

5 óra



Megvalósítás

- e-learning tananyagok formájában

Tananyag elérhetősége

[Tárgyalástechnika](#)

Képzés célja

A tárgyalástechnika alapozó képzésünk fókuszában a hatékony és eredményes tárgyalási technikák bemutatása áll, mint az aktív hallgatás, a kérdés, a tárgyalás menetének irányítása, valamint a tárgyalás lezárása, follow-up-ja. Képzésünk az alapvető definíciók és tárgyalástechnikai eszközök mellett egyszerű és érthető lépésekkel segít irányítani a tárgyalásokat és kialakítani a win-win szituációkat minden helyzetben.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Témakörök

- Tárgyalási definíciók és tényezők
- Tárgyalási stílusok – aktív hallgatás és kérdés
- Tárgyalásmódszertan
- A tárgyalás menetének irányítása
- Az eredményes tárgyalás kritériumai

Egyéb információk

- a képzés regisztrációt követően, díjmentesen elérhető
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből



ASSZERTÍV KOMMUNIKÁCIÓ

Időtartam

3 óra



Megvalósítás

- e-learning tananyagok formájában

Tananyag elérhetősége

[Asszertív kommunikáció](#)

Képzés célja

Az asszertív kommunikáció egy olyan viselkedési és magatartásforma, amely során megtanulható a környezetünk elvárásai és saját igényeink közötti kompromisszum megkötése, az asszertivitás továbbá fejleszti az önismeretet, empátiát és az érzelmi intelligenciát. A képzés ismerteti a kommunikáció alapfogalmait, példák segítségével mutatja be az agresszív és passzív kommunikáció alapvető jellemzőit, beszédtechnikai sajátosságait és ismerteti a magabiztos kommunikáció eszköztárát.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Témakörök

- Kommunikációs alapfogalmak
- Agresszív kommunikáció jellemzői
- Passzív kommunikáció jellemzői
- Asszertív kommunikáció előnyei, alkalmazása
- Asszertív kommunikációt vizsgáló eljárások

Egyéb információk

- a képzés regisztrációt követően, díjmentesen elérhető
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből



SZEMÉLYES IRODAI HATÉKONYSÁG NÖVELÉSE

Időtartam

3 óra



Megvalósítás

- e-learning tananyagok formájában

Tananyag elérhetősége

[Személyes irodai hatékonyság növelése](#)

Képzés célja

Személyes irodai hatékonyság növelése című képzésünk bemutatja, hogyan tudja növelni irodai munkavégzésének hatékonyságát és csökkenteni a hétköznapi stresszfaktórait. Célja a munka során előforduló pozitív és negatív befolyásoló tényezők feltérképezése, azok helyes kezelése, valamint a munkahelyen töltött idő maximális és még eredményesebb kihasználása. A tananyag könnyed olvasható formában kínál egyszerű hatékonyságnövelő tippeket.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Témakörök

- Időgazdálkodási megoldások
- Időmenedzselés technikák
- Tevékenységek tervezése
- Stresszkontroll, stressztünetek
- Stresszfaktorok csökkentésének lehetőségei

Egyéb információk

- a képzés regisztrációt követően, díjmentesen elérhető
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből



HOME OFFICE HATÉKONYAN

Időtartam

3 óra



Megvalósítás

- e-learning tananyagok formájában

Tananyag elérhetősége

[Home office hatékonyan](#)

Képzés célja

A képzés célja, hogy segítse munkáltatókat és munkavállalókat az otthoni munkavégzés körülményeinek és megvalósításának hatékony kialakításában. A rövid, olvasmányos képzés számos hasznos útmutatást ad arra, hogyan rendezzük be otthoni irodánkat, hogyan tartjuk hatékonyan és konfliktusmentesen a kapcsolatot személyes jelenlét nélkül üzletfeleinkkel és kollégáinkkal. Ötleteket ad arra is, hogy egy-egy munkahelyi csapat hogyan tudja megteremteni a komfortos együttműködést távmunkában, és mivel tudjuk motivációnkat is fenntartani home office-ból.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek

Témakörök

- Fizikai körülmények kialakítása
- Munkaidő tervezése
- Kommunikációs sajátosságok
- Vezetői feladatok sajátosságai
- Hasznos tippek, jótanácsok

Egyéb információk

- a képzés regisztrációt követően, díjmentesen elérhető
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből



SPECIÁLIS CÉLPIACI FELKÉSZÍTŐ KURZUSOK

A kurzusok célja, hogy ágazati és célpiaci orientációval készítse fel partnereinket az egyes térségek interkulturális kommunikációs és tárgyalástechnikai, gazdasági, politikai sajátosságaira, ezáltal átfogó képet adva segítse a magyar vállalkozások üzletkötését, piacra lépését.

A programok során bemutatásra kerül:

- az ország gazdasági, politikai és kulturális háttere,
- Magyarország gazdaságdiplomáciai kapcsolatrendszere a célországgal,
- a piacra lépés előnyei és kockázatai,
- a perspektivikus ágazati fókuszok, céges joggyakorlatok,
- valamint interkulturális kommunikációs és tárgyalástechnikai, valamint protokoll ismeretek kerülnek átadásra.

A célpiaci felkészítő kurzusok követik hazánk exportstratégiájának fókuszait, felkészítik az üzleti fórumokra vagy egyéb magas szintű delegáció tagjaként kiutazó cégképviselőket, melyek elsősorban a HEPA partnereirodák által lefedett térségekre elérhetőek.

Speciális felkészítő kurzusaink



jelenléti



online



e-learning

formában egyaránt elérhetőek.



„Régóta szerettünk volna a Nyugat-Balkánon terjeszkedni, de nem voltunk benne biztosak, merre és hogyan induljunk el. A tréningen átfogó és részletes képet kaptunk a térségről; a geopolitikától kezdve az egyes nyugat-balkáni országok sajátos vámszabályozásáig, gyakorlatilag az export kérdéskörébe tartozó témákról egytől-egyik szó esett. Hasznos volt, hogy első kézből hallhatunk az exporttámogatási lehetőségekről és megismerhettük az ezen a területen dolgozó magyar szervezetek munkáját és munkatársait.”

Korcsog Attila vezető tanácsadó, Aquaprofit Zrt.
Nyugat-Balkán külpiaci szakértő képzés résztvevője



„A program keretein belül nem csak a Nyugat-Balkán térség sajátosságairól kaptam új és lényeges információkat, hanem az interkulturális tárgyalás, valamint a külpiaci marketingstratégiák alapjait is elsajátíthattam. Remélem részt vehetek még hasonló rendezvényeken!”

Studniczki Rita senior international relations advisor, Fővárosi Vízművek Zrt.
Nyugat-Balkán külpiaci szakértő képzés résztvevője

NYUGAT-BALKÁN KÜLPIACI SZAKÉRTŐ KÉPZÉS

Időtartam

2 x 2 nap



Megvalósítás

- jelenléti képzés
- elméleti előadások, gyakorlati workshopok, konzultációk kombinációja minden képzési napon

Kapcsolódó e-learning modul

[Export lehetőségek a Nyugat-Balkánon](#)

Képzés célja

Olyan külpiaci szakértők képzése, akik ismerik a Nyugat-Balkán (Bosznia-Hercegovina, Montenegró, Szerbia) fókusz országainak gazdasági adottságait, térségre jellemző kulturális és üzletkötési sajátosságokat, piaci kockázati tényezőket, eredményesen használható marketingkommunikációs eszközöket, értékesítési csatornákat, ezzel támogatva vállalkozásuk sikeres külpiaci jelenlétét.

Megszerezhető kompetenciák

A képzés eredményeként a résztvevő:

- ismeri a nyugat-balkáni piac gazdasági vonásait, a térséget befolyásoló országok szerepét
- átlátja a nyugat-balkáni – magyar gazdasági kapcsolatokat, a térségre vonatkozó üzletkötési sajátosságokat
- önállóan értelmezi a célpiacra történő ki- és beviteli szabályokat
- képes lesz a fókuszországokra hatékonyan működő sales és marketing stratégiát kidolgozni
- ismeri és alkalmazza az országokra jellemző interkulturális sajátosságokat

Célcsoport

- exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező, exportáló kvv-k vezetői, szakértői

Témakörök

- a nyugat-balkáni térség 21. századi geopolitikai helyzete, jellemzői
- üzletkötési sajátosságok, üzleti lehetőségek, döntéshozatal és intézményi kapcsolatok
- az exportfinanszírozás lehetőségei a térségben, kockázati tényezők, kiviteli és behozatali vámeljáráások
- a nyugat-balkáni országok sajátosságai és ezek hatása a sales és marketing stratégiára
- interkulturális és tárgyalástechnikai ismeretek és tréning

Egyéb információk

- felnőttképzési törvény szerint engedélyezett képzés (engedélyszám: 2020/000268)
- a képzésen való részvételhez felnőttképzési szerződés megkötése szükséges

EXPORT LEHETŐSÉGEK A NYUGAT-BALKÁNON

Megvalósítás



- e-learning tananyagok formájában

Tananyag elérhetősége

[Export lehetőségek a Nyugat-Balkánon](#)

Képzés célja

A képzés célja gyakorlati betekintést adni a Nyugat-Balkán országainak (Bosznia-Hercegovina, Montenegró, Szerbia) földrajzi és geopolitikai sajátosságaiba és a térséget érintő, irányadó vámjogi szabályozásba. A képzés 2 modulból áll, összesen 10 órányi tananyagot foglal magában.

Célcsoport

- exportképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező, exportáló kvv-k vezetői, szakértői
- export iránt érdeklődő magánszemélyek
- a célpiac iránt érdeklődő cégek, vállalkozók

Egyéb információk

- a képzés regisztrációt követően, díjmentesen elérhető
- a képzések végén záróteszt található, melynek sikeres megoldását követően a képzés elvégzéséről igazolás tölthető le a rendszerből

Képzés megnevezése	Célja	Témakörei	
1. modul Geopolitikai ismeretek a Nyugat-Balkánról	A modul átfogó képet ad a Nyugat-Balkán földrajzi és geopolitikai sajátosságairól, a NATO, az USA, az Európai Unió szerepéről. Bemutatja Oroszország, Törökország és Kína Nyugat-Balkán országhoz kapcsolódó geopolitikai stratégiai törekvéseit, a térségben folyó közlekedési útvonalak fejlesztésének, hazánkra gyakorolt hatásának fontosságát.	<ul style="list-style-type: none"> • Balkán-félsziget és kiemelten a Nyugat-Balkán földrajzi és 21. századi geopolitikai értelmezése • A nyugati „front” – a NATO és az EU szerepe a térségben • A keleti „front” vezető országa – Oroszország geopolitikai stratégiái a nyugat-balkáni térségben • 21. századi „neo-oszmán” törekvések a Nyugat-Balkánon • Kínai befektetések a balkáni térségben 	5 óra
2. modul Beviteli és vámszabályok Magyarországról a nyugat-balkáni országokba	A tananyag átfogó képet ad a beviteli vámeljáráások főbb lépéseiről Magyarországról Szerbiába, Montenegróba és Bosznia-Hercegovinába, továbbá megismerteti a három nyugat-balkáni ország import eljárásainak előírásait, vámigazgatási szerveit és rendszerét, valamint nem utolsósorban az eladó és a vevő jogait rögzítő Incoterms kizárólagát.	<ul style="list-style-type: none"> • Magyarországról-Szerbiába, Montenegróba és Bosznia-Hercegovinába történő beviteli szabályok, Vámeljáráások folyamata, behozatali (Import) vámeljárásnál szükséges kísérő okmányok • INCOTERMS, International Commercial Terms - Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek • A pán-euromediterrán származási szabályok Nyugat-Balkán országok vámigazgatásainak bemutatása 	5 óra



EGYEDI MEGRENDELÉSEK

Igény esetén minisztériumok, egyéb háttérintézmények, szakmai szövetségek megkeresésére egyedi képzés kínálatot és e-learning tananyagot is kidolgozunk illetve velük együttműködve eseti jelleggel speciális ágazati fókuszú workshopokat is tartunk.

Referenciák:

- Magyar Divat és Design Ügynökség – gyártói mentorprogram (üzleti- és gyártástechnológia ismeretek átadása ruhaipari gyártócégek részére)
- Budapesti Gazdasági Egyetem – Incoterms 2020 változásai (nemzetközi tranzakciók biztonságát érintő új jogszabályi változások bemutatása logisztikai szolgáltatók, szállítmányozók és fuvarozók részére)
- TÜV SÜD Product Service GmbH – Medical Device Regulation orvostechikai eszközök megfelelőségi vizsgálatát érintő jogszabályi változások bemutatása
- Beszállítói fórumok szervezése (elsősorban élelmiszeripari fókusszal)
- Startup Campus Incubator – Üzleti terv készítés és prezentálás; Felkészülés a nemzetközi validálásra – e-learning tananyagok

“

„8 éve veszek részt trénerként, előadóként vagy résztvevőként az Exportakadémia által szervezett eseményeken. Azóta egyszer sem láttam olyan résztvevőt, aki még ha szkeptikusan is érkezett, ne hálálkodva távozott volna és ne jött volna vissza szívesen a következő eseményre. Ami ilyenkor nem látszik, az az, hogy mennyi munka van a tematika felépítésében, a szakmai előadók kiválasztásában és felkészítésében, az időrend szoros betartásában, a helyszínek biztosításában. De ez így van jól, egy profi szervező csapat munkája láthatatlan. Köszönöm a sok közös kihívást és sikert az egész csapatnak!”

Gyurácz Németh Iván nemzetköziesedésért felelős partner, Absolvo Consulting
HEPA Exportakadémia képzéseinek rendszeres előadója

“

„A Budapesti Gazdasági Egyetem Külkereskedelmi Kara stratégiai együttműködő partnere a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség. Kiemelkedően magas színvonalúnak tartjuk azt az információs és képzési tevékenységet, amelyet az Exportakadémia a Kar oktatóival közösen a kkv szektor külkereskedelmi ismereteinek, export terén való tudatosságának erősítése érdekében végez. Példaértékű a HEPA és a Kar kutatási jellegű együttműködése különösen az export biztonsága és megfeleléssége (trade compliance) terén, amely révén a kutatási eredményeket azonnal alkalmazni tudjuk az exportfejlesztésben. A HEPA Exportakadémia tudásanyaga elérhető az egyetemi hallgatók számára is, így járul hozzá a jövő külpiazi szakembereinek gyakorlati képzéséhez.”

Dr. Csekő Katalin Ph.D, dékán, egyetemi docens
Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar
HEPA Exportakadémia képzéseinek rendszeres előadója

SPECIÁLIS ÁGAZATI FELKÉSZÍTŐ WORKSHOPOK

Időtartam

igény szerint
(1 nap, több alkalom)

Megvalósítás

- jelenléti formában
- online formában
- előadások és gyakorlati feladatok
- céges jógyakorlatok bemutatása

Képzés célja

Speciális ágazati fókusszal elérhető workshopjaink a külföldi terjeszkedéshez nyújtanak nélkülözhetetlen ismereteket és üzleti segítséget elsősorban az iparági változások és újítási lehetőségek bemutatásával, különös tekintettel arra, milyen változásokat hoznak ezek a vállalatok életében, mindennapi gyakorlatában. A workshopok iparági szakértők bevonásával, az iparági szereplők visszajelzésének figyelembe vételével valósulnak meg. A felkészítők keretében a különböző szektorokban működő kis- és középvállalkozások piaci megjelenését elősegítő beszállítói workshopokat is szervezünk adott piac beszerzőinek, óriásvállalati elvárásainak és üzleti mentalitásának megismertetésével.

Célcsoport

- exportáló kkv-k vezetői, szakértői
- export tevékenység megkezdése előtt álló, külpiacképes termékkel vagy szolgáltatással rendelkező kkv-k vezetői, szakértői
- értékesítésért, marketingért felelős szakemberek

Rövid program, workshop keretében elérhető témák

- iparági aktualitások, jogszabályváltozások, átlátható és esélyes üzleti ajánlat készítés, preferált tanúsítványok, környezetpolitikai elvárások, beszerzők elvárásai, célpiacon üzleti mentalitás

Mentorprogram keretében elérhető tematika

- nemzetközi marketing és promóció, technológiai és fenntarthatósági innovációk, működési hatékonyság növelés, szellemi tulajdonvédelem, pénzügyi működés, cégvezetés

Egyéb információk

- a program végén (igény szerint) részvételi igazolás kerül kiállításra
- jelentkezés és további információk: exportakademia@hepa.hu



„A HEPA Exportakadémia Képzési Központja a Magyar Divat & Design Ügynökség (MDDÜ) kiemelt együttműködő partnereként hasznos szakmai támogatást nyújtott a Gyártó Mentorprogram során az ismeret-és tudásanyag összeállításában és átadásában. Az online képzés folyamán olyan kompetenciákban erősítették a mentorált hazai vállalkozásokat, mint az üzleti és marketing stratégiák, a működési hatékonyság, a technológiai innovációk vagy a külpiaci promóció és versenyképesség. A mentoráltak visszajelzése szerint az iparági szakemberek útmutatása és hiteles tanácsai, valamint a gondosan összeállított témakörök hatékony segítséget nyújtottak a résztvevőknek vállalkozásuk fejlesztéséhez. A Gyártó Mentorprogrammal elindulásával egy sikeres együttműködés vette kezdetét a HEPA és az MDDÜ között.”

Bata-Jakab Zsófia vezérigazgató,
Magyar Divat és Design Ügynökség



„A HEPA és az ÉMI-TÜV SÜD Kft. 2019 óta áll partneri kapcsolatban, amely során kiváló munkakapcsolat alakult ki a két cég között. A HEPA által szervezett képzések és rendezvények mindig magas minőségben kerültek megszervezésre, a résztvevői visszajelzések mind előadói, mind résztvevői oldalról pozitívak voltak, a csapat jól felkészült és nagyon rugalmas. Örülünk, hogy partnerünként tudhatunk benneteket.”

Gerebenics Zsófia marketing vezető,
ÉMI-TÜV-Süd Kft.



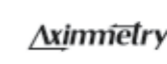
HEPA EXPORTAKADÉMIA SZOLGÁLTATÁSI KATALÓGUS

KATEGÓRIA	SZOLGÁLTATÁS MEGNEVEZÉSE	SZOLGÁLTATÁSI PLATFORM				KÉPZÉS IDŐTARTAMA
		Jelenléti	Online webinár	E-learning	Youtube videó	
Külpiaaci tudás- és kapcsolatépítő programok	Exportakadémia - külpiaconra lépést segítő alapréning	•				2x2 nap
	Exportakadémia - külpiacon terjeszkedést segítő haladó tréning	•				2x2 nap
	Online marketing a gyakorlatban workshop	•				2x1 nap
	Virtuálisan a külpiacon I. – nemzetközi ügyfélszerzés online workshop		•			4x2 óra
	Virtuálisan a külpiacon II. – nemzetközi ügyfélszerzés online workshop		•			4x2 óra
	Exportakadémia Tudáspercek				•	4-5 perces videók sorozata
	HEPA Exportőrök Klubja	•	•			1-2 óra
	Kiállítási megjelenésre felkészítő workshop	•				1 nap
	Export lépésről lépésre			•		30 óra
	Szervezetfejlesztés új irányai			•		7 óra
Üzleti készség- és képességfejlesztő programok	Prezentációs technika workshop	•				1 nap
	A prezentálás alapjai			•		5 óra
	Interkulturális tárgyalástechnika workshop	•				1 nap
	A tárgyalás technika alapjai			•		5 óra
	Asszertív kommunikáció			•		3 óra
	Személyes irodai hatékonyságnövelés			•		3 óra
Speciális célpiacon felkészítő kurzusok	Home office hatékonyan – iroda az otthonunkban			•		3 óra
	Nyugat-Balkán külpiacon szakértő képzés	•				2x2 nap
Egyedi megrendelések	Export lehetőségek a Nyugat-Balkánon			•		10 óra
	Speciális ágazati felkészítő workshopok	•	•			1 nap több alkalom

EGYÜTTMŰKÖDŐ PARTNEREINK



REFERENCIÁK



ELÉRHETŐSÉGEINK

Cím: 1027 Budapest, Kacska utca 15-23.

Telefon: +36 1 922 2600

E-mail: exportakademia@hepa.hu

Web: www.hepa.hu

E-learning: www.elearning.hepa.hu



EXPORT
AKADÉMIA
POWERED BY HEPA



HEPA





HEPA

Magyar Exportfejlesztési
Ügynökség

