

MATCHMAKING: YRITYSKONTAKTIT KANSAINVÄLISIIN MERITEOLLISUUSYRITYKSIIN

SISÄLTÖ:

- Kansainvälisten yritysten osto- ja teknisen johdon tapaaminen. Myyntikeskustelut/neuvottelut kansainvälisten telakoiden edustajien kanssa Suomessa tai kohdemaassa; Saksa, Ranska, Alankomaat, Norja. Asiakastapaamiset muutamien kansainvälisesti toimivien telakoiden osto- ja hankintapäälliköiden kanssa.
- Oman henkilökohtaisen vientisuunnitelman laatiminen, suunnitelman esittäminen seminaarityön muodossa muille ryhmän jäsenille.

TOIMIMINEN KANSAIN- VÄLISILLÄ TELAKOILLA JA KORJAUSLAIVAPROJEKTEISSA

SISÄLTÖ:

- Myyjän/ostajan argumentointi, erilaiset kilpailutus- ja toimitusvalvontatavat, tarjousten käsittelyprosessit, alihankkijayrityksen auditointi- ja valintaprosessit.
- Käytännön toiminta ulkomaisilla telakoilla myynti- ja projektinjohtotehtävissä.

**KOKO
KOULUTUKSEN
HINTA:
1.199,-/hlö.**

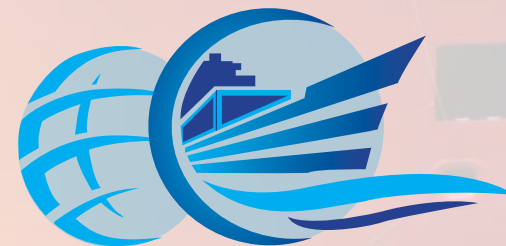
KOULUTUKSEN RESURSOINTI JA VASTUUHENKILÖT:

Sami Pietilä, Edumax Oy, Toimitusjohtaja
Puh. 358 40 503 6292

Heli Virta, CTC, koulutussuunnittelija,
heli.virta@navalarchitect.fi
+ 358 50 471 3616



www.vientitoimittajakoulutus.fi



MERITEOLLISUUDEN

Vientitoimittaja- KOULUTUS

KÄYTÄ TILAISUUTESI HYÖDYKSI!

KOULUTUKSEN AVULLA
YRITYKSESI SAA UUSIA
EVÄITÄ VIENTITOIMINNAN
KÄYNNISTÄMISEKSI JA
SIIRTYY UUELLE TASOLLE
KOHTI KANSAINVÄLISIÄ
KASVAVIA MERITEOLLISUUDEN
MARKKINOITA.

MERITEOLLISUUDEN VIENTITOIMITTAJA- KOULUTUS 2019

Koulutus on tarkoitettu henkilöille, jotka suunnittelevat tai valmistelevat suoraan tai välillisesti kokonaistoimittajien kanssa vientihankkeita meriteollisuuden tarpeisiin.

Koulutus kestää kymmenen päivää. Siihen sisältyy kuusi lähipäivää maaliskuussa sekä neljä matchmaking-päivää toukokuussa.

Kuusi lähipäivää on jaettu kolmeen kahden päivän jaksoon. Tuona aikana saadussa tuhdissa tietopaketissa käydään läpi meriteollisuuden yleistilannetta sekä markkinointiin ja projektin johtamiseen liittyviä perusasioita.

Toukokuussa toteutettavien neljän matchmaking-päivän aikana osallistujat pääsevät tapaamaan osto- ja hankintapäälliköitä eurooppalaisilta telakoilta (Saksa, Norja, Ranska ja Hollanti).

MERITEOLLISUUDEN YLEISTILANNE NYT JA TULEVAISUUDESSA POHJOISMAISSA, EU:N ALUEELLA JA AASIASSA

SISÄLTÖ:

- Telakoiden tilauskanta, avaintoimijat, tuotantosuunnat, tulevat tilaukset sekä nykytilanteen ja tulevien tilausten synnyttämät tarpeet
- Toimialan teknologinen kehityssuunta (SECA-määräykset, autonomiset alukset, offshore oil & gas -toimialan merkitys, muuttuvat roolit ja määräykset, muuttuva teknologia)

MYYNNIN JA MARKKI- NOINNIN PERUSTEET KANSAINVÄLISESSÄ MERITEOLLISUUDESSA

SISÄLTÖ:

- Oma myyjäprofiili ja sen kehittämistarpeet (persoonallisuudesta myyjänä)
- Kenttämyyntityön perusteet, lähdemateriaalin käyttö, neuvottelutekniikat ja cross-cultural -erot eri kohdemaissa (Ranska, Saksa, Norja, Alankomaat).
- Hankinta- ja urakkasopimusjuridiikka (esim. Orgalime, BIMCO, poikkeamat YSE:en), erot Kt-sopimuskäsitteissä eri maissa
- Esiintymisvalmennus, esitysmateriaalin laadinta ja oman esiintymisprofiilin muodostaminen sekä henkilökohtaisen myyjäprofiilin luominen.

PROJEKTIN JOHTAMINEN MERITEOLLISUUDESSA

SISÄLTÖ:

- Oma esimiesprofiili ja esimiesosaamisen kartoittaminen. Työnjohdolliset taidot ja osaaminen koti- ja ulkomaisen työvoiman ja alihankkijoiden kanssa.
- Rahoitus- ja taloushallinto projektiosaamisen näkökulmasta; budjetointi ja kassavirta.
- Suunnittelu- ja rakennuttamisasiakirjojen lukeminen, käyttö, dokumentointi ja soveltaminen.
- Reklamointi, reklamaatioiden käsittely, omat oikeudet ja velvollisuudet.
- Oman henkilökohtaisen asiakassegmentointiin perustuvan myyntiportfolion luominen.

