

PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

„JAPONIA. Jak można sprzedawać w Kraju Kwitnącej Wiśni. Szansy i bariery zaistnienia na rynku japońskim – Expo 2025 w Osaka jako sprzężenie zwrotne dla polskiego biznesu.”

Termin spotkania: 06.06.2024 r. w godz. 10.00-14.00

10.00-11.45 Pierwsza część spotkania

10.00-10.10 Fundusze Europejskie dla lubuskich przedsiębiorców

Główny Punkt Informacyjny Funduszy Europejskich w Zielonej Górze

10.10 – 11.45

1. Charakterystyka Kraju Kwitnącej Wiśni

Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym w Japonii. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne

Inne istotne informacje z punktu widzenia prowadzenia biznesu w Japonii

2. Promocja Polski na EXPO2025 w Osace – naturalna szansa na zwiększenie zainteresowania Polską i polskimi produktami w Japonii. Jak z niej skorzystać?

3. ABC Eksportu

Podstawowe informacje dotyczące eksportu towarów i usług do Japonii

- Wymogi formalno-prawne i ograniczenia związane z wejściem na rynek w Japonii
- Przepisy celne i podatkowe – stan obecny i zmiany w najbliższych latach
- Otwieranie przedstawicielstwa polskiej firmy w Japonii

Strategie wejścia na rynek japoński – bariery, szanse i zagrożenia

Umowy o wolnym handlu

Patenty i znaki towarowe oraz ich ochrona

Ubezpieczenia

Możliwości finansowania biznesu eksportowego

Wsparcie innowacyjnych przedsiębiorstw

Incoterms® 2020 – podział kosztów, ryzyka i odpowiedzialności podczas transportu dla przedsiębiorców i przewoźników – najnowsze wytyczne

Jak wprowadzać produkty na japoński rynek?

Zawieranie i rozliczanie umów handlowych

- Negocjacje umów w transakcjach eksportowych
- Bezpieczeństwo umów
- Współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami

11.45-12.15 Przerwa kawowa

12.15-14.00 Druga część spotkania

ABC Eksportu c.d.

Charakterystyka (szanse i wyzwania) e-commerce na japońskim rynku

- Dlaczego akurat e-commerce?
- Charakterystyka rynku sprzedaży przez internet w Japonii
- Wprowadzenie produktu na japoński rynek – jakie warunki prawne są konieczne, aby rozpocząć sprzedaż?
- Największe platformy sprzedażowe – którą wybrać? Porównanie

4. Incoterms 2020 – podział kosztów, ryzyka i odpowiedzialności podczas transportu dla przedsiębiorców i przewoźników – najnowsze wytyczne

5. Największy orzech do zgryzienia dla polskiego przedsiębiorcy w Japonii - różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu?

- Przybliżenie różnic kulturowych w danym kraju – czy prowadzenie biznesu w Kraju Kwitnącej Wiśni jest łatwe?
- Codzienne, praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań biznesowych z japońskimi kontrahentami
- *Dos & Don'ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się tak naprawdę zaczęły

6. Gdzie szukać informacji o rynku japońskim i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy/ przedsiębiorstwa na ten rynek?

Osoba prowadząca:

Jagienka Komorowska-Helldén - przez sześć lat pracowała w ministerialnej instytucji w Chinach zajmując się nad rozwojem biznesu i współpracy międzynarodowej w obszarze edukacji wyższej. Współpracowała z najlepszymi uniwersytetami z całego świata zarówno z krajów Azji Wschodniej, Środkowowschodniej, jak i uczelniami europejskimi oraz anglosaskimi. Wprowadzała do organizacji wiele rozwiązań pozwalających skuteczniej umiędzynaradawiać instytucje edukacji wyższej oraz dbała o poziom satysfakcji partnerów biznesowych. Wcześniej związana była komunikacją marketingową i public relations. Prywatnie kocha kuchnię i sztukę krajów azjatyckich, chętnie wraca do ulubionego Pekinu. Fascynuje się różnicami kulturowymi i promuje wartość dodaną, jaką dają organizacjom mieszane pod względem pochodzenia zespołu.