

Вучэбна-кансультацыйнае ўнітарнае прадпрыемства
БЕЛАРУСКАЙ
ГАНДЛЁВА-ПРАМЫСЛОВАЙ ПАЛАТЫ
«ЦЭНТР ДЗЕЛАВОЙ АДУКАЦЫ»

вул. Камуністычная, 11, офіс 211, 220029, г. Мінск
тэл.: +375 17 237 42 36, факс: +375 17 290 72 59
e-mail: info@edubiz.by www.edubiz.by
Разліковы рахунак №BY03PJCB30120211681000000933
у ААТ «Прыорбанк» ЦБУ 111, БИК PJCBVY2X
УНП 190346196



Учебно-консультационное унитарное предприятие
БЕЛОРУССКОЙ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
«ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

ул. Коммунистическая, 11, офис 211, 220029, г. Минск
тел.: +375 17 237 42 36, факс: +375 17 290 72 59
e-mail: info@edubiz.by www.edubiz.by
Расчетный счет №BY03PJCB30120211681000000933
в ОАО «Приорбанк» ЦБУ 111, БИК PJCBVY2X
УНП 190346196

29.07.2025 №01-06/232

Руководителям предприятий,
организаций, индивидуальным
предпринимателям

Об обучении

Выход на международный рынок может дать бизнесу значительные преимущества, такие как расширение клиентской базы, увеличение оборота, повышение узнаваемости бренда, диверсификация рисков и получение доступа к новым технологиям и лучшим практикам.

Поиск зарубежных клиентов – это важный шаг для расширения бизнеса за пределы регионального рынка. Поиск клиентов на международном рынке требует стратегии и системного подхода.

Учебно-консультационное унитарное предприятие Белорусской торгово-промышленной палаты «ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ» приглашает на обучающие курсы

26 августа 2025 года

«Поиск клиентов на зарубежных рынках»

Образовательная программа предназначена для коммерческих директоров, руководителей и специалистов отделов продаж, руководителей и специалистов внешнеэкономических служб, руководителей и специалистов отделов маркетинга.

Программа (10.00 – 17.00):

1. Алгоритм поиска зарубежных бизнес-партнеров. Стратегии поиска зарубежных клиентов. Последовательность действий поиска зарубежных клиентов.
2. Составление технического задания на поиск зарубежных клиентов: продукт и рынок. Анализ продукта, жизненный цикл продукта.
3. Экспортные стратегии и типы клиентов. Экспортные стратегии выхода на зарубежный рынок. Тип клиентов, подходящий компании исходя из продукта и экспортного рынка.
4. Типы и виды дистрибуции. Эксклюзивная, избирательная и интенсивная дистрибуция.

5. Поиск зарубежных бизнес-партнеров. Существующие источники поиска: международные таможенные базы, маркетинговые инструменты, искусственный интеллект. Принципы и методы работы с каждым источником.

Спикер: **Мария Николаевич**, стратегический маркетолог, эксперт-практик по развитию бизнеса на зарубежных рынках. Эксперт по кросс-культурным особенностям.

Автор курса «Международный маркетинг» и публикаций для ведущих СМИ Беларуси: Probusiness, IBMedia, OfficeLife, Tochka.by, печатных изданий «Генеральный Директор» и «Маркетинг.Идеи.Технологии».

По окончании обучения участникам выдается сертификат об обучении государственного образца.

Место проведения: г. Минск, ул. Коммунистическая, 11

Стоимость участия: 320,00 белорусских рублей (без НДС).

Документы для участия в семинаре будут высланы на электронный адрес участника после обязательной регистрации.

Регистрация:

на сайте: www.edubiz.by

или по телефонам

+375 17 237 42 36,

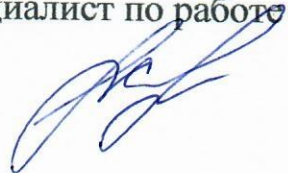
+375 29 118 08 70

larisa@cdo.by

edu4@edubiz.by

Прусенкова Лариса, специалист по работе с клиентами.

Директор



Е.И.Хорошевская