

KVIETIMAS

„Eksporto organizavimas Arabų šalyse“

Gruodžio 11-12 d., Vilnius
(Radisson Blu Lietuva)

Renginio tikslas - suteikti žinių, reikalingų sėkmingai eksporto plėtrai į Arabų rinkas. Jame bus pateikti praktiniai patarimai, padėsiantys įmonėms suformuoti savo eksporto strategiją ir priimti pagrindinius su ja susijusius sprendimus. Taip pat bus apžvelgti svarbiausi iššūkiai, kurie kyla įmonėms dar tik ketinančioms eksportuoti ar jau eksportuojančioms į Arabų šalis. Pusė renginio trukmės bus skirta praktiniams užsiėmimams ir realių eksporto atvejų analizavimui. Savo patirtimi dalinsis Lietuvos ir užsienio įmonių vadovai.

PRANEŠĖJAI



Dr. Tazeeb Rajwani, *Cranfield School of Management ir London Business School.*

Tazeeb yra strategijos ir tarptautinio verslo ekspertas dėstantis prestižinėse Cardiff ir London Business School programose. Tazeeb ne vienerius metus glaudžiai konsultuoja įmones Arabų bei Europos šalyse ir dėsto įėjimo į Arabų rinkas klausimais. Tazeeb konsultavo tokius klientus kaip *IBM, Oracle, Visa, Henkel, Actavis, Rank Group* ir kt.



Laith Dajani, *INSEAD, Middle East Campus.*

Laith turi sukaupęs didžiulę verslo plėtros, pardavimų ir rinkodaros patirtį Arabų rinkose. Šiuo metu Laith dirba INSEAD padalinyje Dubajuje ir yra atsakingas už verslo plėtrą Vidurio Rytuose. Prieš tai jis buvo EMCOR padalinio Vidurio Rytuose ir Afrikoje vadovas, atsakingas už pardavimus ir rinkodarą bei dirbo regione pirmaujančios Meirc konsultacinės įmonės plėtros ir pardavimų direktoriumi. Jo kompetencijos yra B-to-B pardavimai, sprendimų pardavimai, rinkodara ir korporatyvinė komunikacija.



Michael Horup, *OmanTel generalinis direktorius 2010-2012m.*

Michael turi sukaupęs unikalią verslo plėtros patirtį dirbamas Vidurio rytuose: Kuveite ir Omane. Beveik 3 metus Michael ėjo OmanTel generalinio direktoriaus pareigas, prieš tai beveik 2 metus vadovavo vienai moderniausių Kuveito telekomunikacijų įmonei VIVA. Jam teko ne kartą dalyvauti B-to-B pirkimuose ir iš vidaus suprasti, kaip didelės organizacijos vykdo pirkimus. Michael ilgą laiką buvo vienas iš BITĖ LIETUVA vadovų. Tad, pažindamas lietuvių ir arabų kultūras, jis gali iš šalies patarti, kaip Lietuvos įmonės galėtų plėsti savo verslą šiame regione.



Giedrius Steponkus, *Steponkus&Co FMAB steigėjas ir vadovas.*

2011-2012 m. koordinavo „Įmonių grupių eksporto iniciatyvos“ įgyvendinimą Arabų šalyse, priklausančiose GCC aljansui. 2012 - 2013 m. Giedrius dirbo VšĮ „Versli Lietuva“ atstovu Jungtiniuose Arabų Emyratuose. Šiuo metu konsultuoja įmones, siekiančias įsitvirtinti Arabų rinkose, ypač GCC šalyse.

Projektas „InfoIRT: INFOBALT paslaugų verslui plėtra ir prieinamumo didinimas“, kurio rėmuose yra organizuojami šie mokymai, yra dalinai finansuojamas ES Europos regioninės plėtros fondo lėšomis pagal Ekonomikos augimo veiksmų programos priedo, 2 prioriteto „Verslo produktyvumo didinimas ir aplinkos verslui gerinimas“ VP2-2.2-ŪM-01-K priemonę „Asistentas-1“.

SKAITYKITE PLAČIAU:
www.BILDideas.org

SUSISIEKITE:
el.paštu: ada.miseviciute@bildideas.org
mob.: +370 602 33222

REGISTRACIJA:
Registracijos forma

„Eksporto organizavimas Arabų šalyse“

Gruodžio 11-12 d., Vilnius

(Radisson Blu Lietuva)

PROGRAMA

Pirma diena (gruodžio 11 d.)

- 8:30 – 8:45 Įžanginis žodis
- 8:45 – 10:30 **Eksportas į Arabų šalis: politinė, ekonominė, socialinė ir technologinė analizė.**
Dr. Tazeeb Rajwani, Cranfield School of Management ir London Business School.
- 10:45 – 12:30 **Svarbiausi faktoriai lemiantys įėjimo į Arabų rinkas pasirinkimus.**
Dr. Tazeeb Rajwani, Cranfield School of Management ir London Business School.
- 13:30 – 15:15 **Rekomenduojami įėjimo į Arabų rinkas modeliai ir kitos rekomendacijos. Atvejo analizė.**
Dr. Tazeeb Rajwani, Cranfield School of Management ir London Business School.
- 15:30 – 17:00 **Galimybės ir kliūtys Lietuvos verslui Arabų šalyse.**
Giedrius Steponkus, įmonės Steponkus&Co FM AB steigėjas / buvęs „Versli Lietuva“ atstovas JAE.
- IT Produktų Eksportas į Vidurio Rytų šalis.**
Danial Abadi, UAB „Būtenta“ eksporto vadovas.
- 17:00 – 17:30 **Diskusijos ir apibendrinimas.**

Antra diena (gruodžio 12 d.)

- 8:30 – 10:30 **Kaip išvengti klaidų, vykdant komercinę veiklą Arabų rinkose.**
Laith Dajani, INSEAD, Middle East Campus.
- 10:45 – 12:30 **Pirkimų valdymas Omano įmonėse: pavyzdžiai ir praktinės užduotys.**
Michael Horup, buvęs „Omantel“ generalinis direktorius ir buvęs „Bitė Lietuva“ rinkodaros vadovas.
- 13:30 – 15:15 **Įėjimas į Arabų šalių rinkas: atvejo analizė, darbas grupėse ir pristatymai.**
Dr. Tazeeb Rajwani, Cranfield School of Management ir London Business School.
- 15:30 – 17:30 **Panelinė diskusija ir konsultacijos su pranešėjais.**

Organizatoriai pasilieka teisę tikslinti renginio programą.

Dviejų dienų renginio kaina dalyviui 500 Lt + PVM.*

**Speciali kaina skirta vienam dalyviui iš įmonės. Į šią sumą įskaičiuotas dviejų dienų mokymų dalyvio mokestis, kavos pertraukos, gėrimai ir užkandžiai, pietūs, mokymų dalomoji medžiaga ir dalyvio diplomai. Galutinai registracija bus patvirtinta tik sumokėjus dalyvio mokesčių.*

Mokymų dalyvių skaičius ribotas, todėl dalyvavimas bus tvirtinamas užsiregistravimo pirmumo tvarka.

SKAITYKITE PLAČIAU:
www.BILDideas.org

SUSISIEKITE:
el.paštu: ada.miseviciute@bildideas.org
mob.: +370 602 33222

REGISTRACIJA:
Registracijos forma