

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.

Viimeiset 4 lähipäivää toteutetaan toukokuussa, erillisen ohjelman mukaan.

**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 yritysten henkilöille, jotka suunnittelevat, valmistelevat suoraan tai välillisesti kokonaistoimittajien kanssa vientihankkeita meriteollisuuden tarpeisiin.

Koulutus sisältää tuhdin tietopaketin, joka toteutetaan kolmen lähijakson aikana (6 pv). Siinä käydään läpi meriteollisuuden yleistilannetta sekä markkinointiin ja projektin johtamiseen liittyviä perusasioita.

Koulutus päättyy toukokuussa toteutettavaan matchmaking-tapahtumaan, jossa neljän päivänä aikana koulutukseen osallistujilla on mahdollisuus tavata osto- ja hankintapäälliköitä eurooppalaisilta telakoilta (Saksa, Norja, Ranska ja Hollanti).

KOULUTUS: 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)

2 lähipäivää maaliskuussa

KOULUTUS: MYNNIN 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.

2 lähipäivää maaliskuussa

KOULUTUS: 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.

2 lähipäivää maaliskuussa

