Приложение 1

**Предварительное содержание программы «Акселератор экспортного роста»**

**Модуль 1 «Подготовка предприятия к выходу на экспорт»**

* Жизненный цикл экспортного проекта. Риски экспортного проекта.
* Система государственной поддержки предприятий.
* Выбор рынка и поиск покупателей: алгоритм и источники, международные тендеры, выставки и бизнес миссии, онлайн торговля,
* Интернет-маркетинг. Инструменты интернет- анализа и продвижения.
* Подготовка товара к требованиям рынка – сертификация.
* Подготовка товара к требованиям рынка: защита интеллектуальной собственности.
* Подготовка и проведение международных переговоров.
* Конкурентоспособность товара.
* Обсуждение домашнего задания на межмодульный период.

**Модуль 2 «Формирование условий экспортной сделки»**

* Презентация домашнего задания.
* Конкурентоспособность предложения экспортера: основные факторы, условия оплаты.
* Финансовое обеспечение отсрочки платежа.
* Оценка потребности в финансировании экспорта. Cash flow.
* Финансовые риски: виды, методы управления, стоимость риска.
* Предэкспортное финансирование.
* Постэкспортное финансирование.
* Инструменты минимизации рисков.
* Инкотермс 2010
* Международная транспортная логистика: влияние на стоимость экспортной сделки.
* Методология Cost to Serve. Расчет логистических затрат
* Таможенное оформление. Влияние на стоимость экспортной сделки.
* Таможенные процедуры.
* Тарифные и нетарифные меры.
* Основные способы приглашения к сделке.
* Обсуждение домашнего задания на межмодульный период.

**Модуль 3 «Заключение внешнеторгового контракта»**

* Презентация домашнего задания.
* Существенные условия внешнеторгового контракта.
* Валютный контроль.
* Хеджирование валютных рисков.
* Экспортный контроль.
* Возмещение валютного НДС.
* Технология SPIN продаж. Эффективная презентация проекта.
* Подготовка экспортного проекта, с проектными менеджерами.
* Презентация экспортного проекта предприятия.