**Pozvanie a program**

**Maďarský národný dom obchodovania (Hungarian National Trading House) v Budapešti, partner projektu cezhraničnej spolupráce Interreg HU-SK “EYES” vás srdečne pozýva na tento interaktívny workshop zameraný na prínosnosť medzinárodného marketingu pri zahraničnoobchodnej expanzii spoločnosti, ktorý sa koná *10. októbra 2018.***

Medinárodný marketing je aplikácia marketingových princípov spoločnosťou vo viac ako jednej krajine, za štátnymi hranicami alebo v zámorí. Je to rozšírenie lokálnej marketingovej stratégie spoločnosti, pričom sa venuje osobitná pozornosť marketingovej identifikácii, zacieleniu a rozhodovaniu v medzinárodnom kontexte.

Ako dochádza k technologickým skokom v komunikáciách, doprave a vo finančných tokoch, svet sa stáva čoraz menším. Pre spoločnosti a spotrebiteľov vznikajú príležitosti podnikať a nakupovať takmer v ľubovoľnej krajine sveta vďaka pokrokom v medzinárodnom obchode. Avšak globalizácia vytvorila tiež práve toľko výziev v podobe príležitostí pre značky, ktoré sa odvážia ísť do zahraničia. Pretože spotrebitelia majú tiež omnoho viac volieb podobných produktov, spoločnosti musia zabezpečiť vysokú kvalitu a dostupnosť svojich produktov. Okrem toho tieto produkty nie je možné uvádzať na trh úplne rovnakým spôsobom všade na svete.

Na tomto workshope expert spoločnosti Absolvo Consulting, **Iván Gyurácz Németh,** vysvetlí, ako sa čo najlepšie pripraviť na medzinárodný marketing pri prenikaní do zahraničia.

**Budú sa rozoberať tieto témy:**

* Medzinárodný marketing- úvod
* Základy stratégie “Go-to-market”
* Výskum trhu – ako ho urobiť čo najefektívnejšie
* Predajné a marketingové kanály
* Prípadové štúdie

Expert bude tiež k dspozícii pre prípadné individuálne konzultácie po prezentácii.

***Prednášateľ a tréner* : Iván Gyurácz Németh**

***Spoločnosť:***  **Absolvo Consulting**

*Iván Gyurácz Németh* je vedúci útvaru internacionalizácie a rozvoja podnikania v Absolvo Consulting a jeho hlavné expertné oblasti sú strategický a medzinárodný marketing so silnou orientáciou na internacionalizáciu spoločností. Denne radí spoločnostiam pri rozvoji ich stratégií Go-to-market a osobne sa podieľa na ich konkrétnych implementáciách. Generovanie nových potenciálnych zákazníkov (leads), budovanie procesov a štruktúr predaja pre startupy alebo participácia na medzinárodných predajoch rastúcich spoločností (scaleupov) sú všetko integrálne súčasti jeho práce.

Iván je členom výboru Maďarskej asociácie zahraničného obchodu. Je to tiež skúsený školiteľ, ktorý pravidelne prednáša v maďarčine a v angličtine o témach medzinárodného marketingu, predaja, rozvoja podnikania a internationalizácie malých a stredných podnikov (MSP).

Je prednášateľom Medzinárodného marketingu v rámci MBA štúdia “Strategický marketing pre manažérov”, ktorý organizuje Metropolitan University v Budapešti.

***Projekt č.: SKHU/1601/4.1/103***

***Jazyk podujatia: angličtina***

***Dátum:* 10. október 2018, čas: 10:00 – 16:00.**

***Miesto:*** **Budapešť, Corvin Hotel Budapest (H-1094 Budapest, Angyal utca 31. )**

***Kontakt*: corvin@corvinhotelbudapest.hu**

***GPS súradnice*: 47.483467,19.070331**

***Účasť na workshope je bezplatná, ale vyžaduje sa registrácia!***

***Prosím, vezmite do úvahy, že počet účastníkov na tréningu je limitovaný na 25 osôb kvôli jeho interaktívnosti. Žiadosti o účasť sa budú akceptovať podľa poradia, v ktorom prídu.***

**Prosím, uveďte svoj zámer zúčastniť sa n tréningu najneskôr do 8. októbra 2018 vyplnením priloženého online registračného formulára  *[online registration form](http://mailer.tradehouse.hu/form.php?f=da2ae8a431)*.**

***Ďalšie informácie:***

**Veronika HERPAI-SZABÓ** **Adrienn KÖVÉR-VÁRADI**

Koordinátorka projektu konzultantka pre tréningy MSP v exporte

***e-mail***: szabo.veronika@tradehouse.hu ***e-mail***: varadi.adrienn@tradehouse.hu

***telefón:****+*36 (20) 335 9720  ***telefón:***+36 (20) 232 06 84

**Medzinárodný marketingový workshop**

**programu EYES – INTERREG**

***Dátum:* 10. október 2018, čas: 10:00 – 16:00**

***Miesto***: **Budapest, Corvin Hotel Budapest (H-1094 Budapest, Angyal Street 31. )**

***Kontakt*: corvin@corvinhotelbudapest.hu**

***GPS súradnice*: 47.483467,19.070331**

|  |  |
| --- | --- |
| **9:30-10:00** | **Registration** |
| **10:00-11:30**  | **SESSION I** **1. introduction – international marketing** - what is marketing, what is the difference between international and „local” marketing? - sales vs marketing - the role of marketing within a company  |
|  | **2. basics of a go-to-market strategy** - what (do we offer)? – product, value proposition - to whom? - how (do we sell)? – sales and marketing channels  |
|  | **3. WHAT do we offer?** - product vs value proposition - concept of customer centricity - definition of USPs - workshop  |
| **11:30-11:45** | **Coffee break** |
| **11:45-12:45** | **SESSION II** **4. WHAT do we offer? cont’d…** USP workshop  |
|  | **5. TO WHOM do we offer/sell?** - target group definition - concept of STP  |
| **12:45-13:45** | **Lunch** |
| **13:45-14:45** | **SESSION III** **6. Market research** - what do we need to research? - how? some practical advice on how to (and how not to) conduct a market research - concept of Porter’s five forces - target market selection  |
| **14:45-15:00** | **Coffee break** |
| **15:00-16:00** | **SESSION IV** **7. sales and marketing channels** - sales vs marketing-driven strategy - direct vs indirect selling - HBR seven rules of distribution - conversion, KPIs, etc.  |
| **16:00-16:30** | **Q&A , conclusions** |

Počas jednotlivých častí tréningu sa očakáva od jeho účastníkov aktívna účasť v diskusii! Účastníci sa oboznámia s nástrojmi a postupmi, ktoré im umožnia navrhovať a implementovať svoju stratégiu vstupu na trh konkrétne prispôsobenú pre ich podnikateľský nápad, spoločnosť alebo product. Všetky prednášané témy budú podporené príkladmi a skúsenosťami z reálnych spoločností.