

# Porozmawiamy o zagranicznym biznesie...



## STRATEGIE WEJŚCIA NA ZAGRANICZNE RYNKI TRANSGRANICZNA SPRZEDAŻ TOWARÓW

17 listopada 2022 r. (czwartek), godz. 11:00 - 13:30

Konin, Aleje 1 Maja 7a - CKiS Dom Kultury Oskard, sala multifunkcyjna

- 11:00-11:10**    **Otwarcie spotkania**  
**Środki na rozwój i ekspansję zagraniczną**  
Katarzyna Kierzek-Koperska, Wiceprezes Zarządu Wielkopolskiego Funduszu Rozwoju sp. z o.o.
- 11:10-11:20**    **Sieć Enterprise Europe Network - Twój partner w drodze do międzynarodowego sukcesu**  
Agnieszka Dixa, Local Manager, Network Partner | Enterprise Europe Network
- 11:20-11:50**    **Internacjonalizacja przedsiębiorstw przy wsparciu PAIH**  
Ekspert Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A.
- ✓ ABC eksportera - dobre praktyki
  - ✓ Jak wyróżnić się na tle konkurencji i budować przewagi konkurencyjne?
  - ✓ Strategie wejścia na zagraniczne rynki i rozwoju prowadzonej działalności
- 11:50-12:00**    Przerwa kawowa
- 12:00-13:00**    **Wykorzystanie marketplace do sprzedaży międzynarodowej**  
Mateusz Grzywnowicz, Head of Selium, działu platformy Shoper odpowiedzialnego za rozwój sprzedaży na marketplace. Specjalizuje się w największych globalnych portalach sprzedażowych
- ✓ Jak sprzedawać na Amazonie i eBay?
  - ✓ Dobór platform marketplace w zależności od rynku (obszar terytorialny i profil firmy)
- 13:00-13:30**    **Skuteczna sprzedaż online na rynkach zagranicznych**  
Dominika Kucińska, Education and Merchant Development Partner, Allegro.pl
- ✓ Platformy marketplace jako efektywny sposób wejścia na rynki zagraniczne
  - ✓ Transgraniczna sprzedaż towarów - praktyczne wskazówki

[www.wfr.org.pl](http://www.wfr.org.pl)

BEZPŁATNY UDZIAŁ - ZGŁOSZENIA [wydarzenie@wfr.org.pl](mailto:wydarzenie@wfr.org.pl)

Organizator



Partnerzy



AGENCJA ROZWOJU  
REGIONALNEGO S.A.  
W KONINIE

