



European Union  
European Social Fund

## KVF-WORKSHOPIT

KV-foorumin workshop on **käytännönläheinen, yrityksen omista tarpeista lähtevä** työpaja, jonka tarkoituksena on hakea **ratkaisuja yrityksen kansainvälistymiseen** valituilla markkinoilla.

**Syksyn workshopit** ovat osa syksyllä alkavaa Venäjä-Kiina-luentosarjaa, jonka tavoitteena on rohkaista ja kannustaa yrityksiä itäisen Euroopan ja Aasian markkinoille. **Kevään workshoppeissa** tutustutaan lähemmin Venäjän ja Kiinan markkina-alueiden mahdollisuuksiin ja haasteisiin.

## KVF-Workshopista saat tietoa ja tukea kansainvälistymisasiantuntijoilta

### Workshop sisältää

- asiantuntija-alustuksen
- Case-tehtävän (tiimityönä)
- palaute- ja arviointikeskustelun oman yrityksen vienti- tai tuontimahdollisuuksista (erikseen sovittavana ajankohtana)

### Hinta/workshop

150€+ALV (1 henkilö)

250€+ALV (2 henkilöä) lisähenkilöt 100€+ALV

### Syksy 2010

#### Workshop 1. Export

29.9.2010 klo 12.00 – 16.00

Vienti ja kv. liiketoimintasuunnitelma  
Logistiikka, kaupan ehdot, asiakirjat

#### Workshop 2. Import

13.10.2010 klo 12.00 – 16.00

Tuonti, ostot ja sourcing  
Logistiikka, kaupan ehdot, asiakirjat

### Kevät 2011

#### Workshop 3. Russia

Helmikuu 2011

Markkinatuntemus, tiedonlähteet  
Business-kulttuuri ja viestintä

#### Workshop 4. China

Maaliskuu 2011

Markkinatuntemus, tiedonlähteet  
Business-kulttuuri ja viestintä

**Tule oppimaan uutta, verkostoitumaan ja hakemaan kansainvälistä kasvua omalle yrityksellesi!**

Workshopit toteutetaan yhteistyössä Varsinais-Suomen ELY-keskuksen, Potkurin, KV-foorumin ja Osaamisfoorumin asiantuntijoiden - maakunnan parhaiden kouluttajien - kanssa.

**Workshopit järjestetään** Yrityspalvelukeskus Potkurissa, Ajurinkatu 2, Turku

**Ilmoittautumiset ja lisätietoa:** Pia Poikonen [pia.poikonen@varsinais-suomi.fi](mailto:pia.poikonen@varsinais-suomi.fi), p. 0400 552 304

<b>Workshop 1. Export</b>	<b>29.9.2010 klo 12.00 – 16.00</b>
---------------------------	------------------------------------

**Asiantuntija-alustus: Matti Miettunen, Delta Freight Oy**

**Vienti ja kv. liiketoimintasuunnitelma: Finpro, NN**

- Vientiedellytysten arviointi: osaaminen, talous, tuotteen sopeuttaminen, tuotantokapasiteetti
- Vientisuunnitelman laatiminen
- Vienti-case

Kahvitauko

**Logistiikka, kaupan ehdot, asiakirjat**

**Tuula Nummila, Osaamisfoorumi**

- Tavarantoimitus, toimitusehdot
- Maksuehdot ja – tavat
- Mitä sopimuksia tarvitaan?
- Tullausmenettelyt, alkuperäselvitykset, verotus
- Tarjous ja kauppalasku

**Ilmoittautuminen 22.9.2010 mennessä**

[pia.poikonen@varsinais-suomi.fi](mailto:pia.poikonen@varsinais-suomi.fi), p. 0400 552 304

<b>Workshop 2. Import</b>	<b>13.10.2010 klo 12.00 – 16.00</b>
---------------------------	-------------------------------------

**Asiantuntija-alustus: Kati Mansikkaviita, KMM Consulting**

**Tuonti, ostot ja sourcing**

- Mitä sourcing on käytännössä?
- Tuontiprosessin suunnittelu – Tavarantoimittajat, tuotteet/komponentit, jakelutiet
- Tuontikaupan kustannukset
- Yhteishankinnat
- Tuonti-/sourcing-case

Kahvitauko

**Logistiikka, kaupan ehdot, asiakirjat**

**Tuula Nummila, Osaamisfoorumi**

- Tavarantoimitus, toimitusehdot
- Mitä sopimuksia tarvitaan?
- Maksuehdot ja – tavat
- Tullausmenettelyt, tuontikiintiöt/-etuudet, verotus
- Tarjouspyyntö, tilaus ja kauppalasku

**Ilmoittautuminen 6.10.2010 mennessä**

[pia.poikonen@varsinais-suomi.fi](mailto:pia.poikonen@varsinais-suomi.fi), p. 0400 552 304

Tarkemmat ajankohdat ilmoitetaan syksyllä 2010

### Workshop 3. Russia

Helmikuu 2011

**Asiantuntija-alustukset:** Hanna Aanila, Lumo Consulting  
Taina Kalintiv, SaRus Ltd

#### **Markkinatuntemus, tiedonlähteet**

- Venäjä markkina-alueena: mahdollisuudet ja haasteet
- Mistä löytyy tietoa ja kontakteja?
- Miten liikkeelle Venäjän kaupassa? - Itsenäisesti, venäläisen kumppanin kanssa, vientirenkaan kautta?
- Mistä rahoitusta viennin aloittamiseen?

Kahvitauko

#### **Business-kulttuuri ja viestintä**

- Kuinka toimia Venäjän kaupassa? –kulttuurierot ja niiden vaikutus kaupankäyntiin, kompastuskivet ja maan tavat
- Kuinka tavoitan venäläiset asiakkaat? – Viestinnän keinot ja myyntityö

### Workshop 4. China

Maaliskuu 2011

**Asiantuntija-alustus:** Ilpo Kaislaniemi, SAI Finland Partners

#### **Markkinatuntemus, tiedonlähteet**

- Kiina markkina-/hankinta-alueena: mahdollisuudet ja uhat
- Mistä löytyy tietoa ja kontakteja?
- Miten liikkeelle Kiinan kaupassa? - Itsenäisesti, kiinalaisen kumppanin kanssa, vientirenkaan kautta?
- Mistä rahoitusta viennin aloittamiseen?

Kahvitauko

#### **Business-kulttuuri ja viestintä**

- Kuinka toimia Kiinan kaupassa? –kulttuurierot ja niiden vaikutus kaupankäyntiin, kompastuskivet ja maan tavat
- Kuinka tavoitan kiinalaiset asiakkaat/tavarantoimittajat? – Viestinnän keinot ja henkilökohtaiset suhteet

**Workshopit muista markkina-alueista syksyllä 2011 →**