



Программа бизнес-курса

ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА

14 ноября – 19 декабря 2025 г.



Продолжительность обучения:

88 академических часов
(11 дней с 10:00 до 17:00)

Место проведения:

Конференц-зал Белорусской
торгово-промышленной палаты
г. Минск, ул. Коммунистическая, 11

Условия участия:

Обучение на образовательной
программе бизнес-курса «Открытый
диалог для экспортера» проводится
в период с 14 ноября по 19 декабря
2025 года (два дня в неделю)

- Удобный модульный формат позволяет совмещать работу и обучение.
- По итогам освоения участники получают сертификат об обучении государственного образца.
- Обучение проводится на основании заключенных договоров об оказании услуг при реализации образовательных программ на платной основе.
- Стоимость участия в тематическом модуле составляет **360,00 белорусских рублей** (НДС не взимается).
- **Для членов БелТПП пакет «Премиум»** предоставляется скидка в размере 50%.
- **Для членов БелТПП пакет «Стандарт»** предоставляется скидка в размере 10%.
- Выпускникам предоставляется пакет тематических материалов по каждому модулю.

СОДЕРЖАНИЕ

Модуль 1.	Стратегический маркетинг для экспорта	2
Модуль 2.	Поиск клиентов на новых рынках	4
Модуль 3.	Маркетинговые исследования – информационный фундамент для экспортера	6
Модуль 4.	Управление отделом продаж	9
Модуль 5.	Экспортный контракт – на что нужно обратить внимание	11
Модуль 6.	Участие в выставках – эффективный инструмент продвижения компании	14
Модуль 7.	Выступления без границ: от совещания до международной конференции	17
Модуль 8.	Финансовая грамотность: платежи по экспорту, внешние и внутренние финансы	19
Модуль 9.	Транспортная логистика	23
Модуль 10.	Таможенное регулирование экспорта	25
Модуль 11.	Деловой этикет и особенности кросс-культурной коммуникации с зарубежными партнерами	28

📅 14 ноября 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 1

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ ЭКСПОРТА

Для руководителей предприятий
и собственников бизнеса, руководителей
и специалистов отделов маркетинга, продаж,
рекламы и внешнеэкономических служб



Алексей Дунаевский

Эксперт в области бизнес-стратегии, маркетинга и управления с более чем 20-летним практическим опытом и преподавательской деятельностью. Обладатель степени MBA Школы Бизнеса и Менеджмента Технологий БГУ. Сертифицирован в области маркетинга

Основы маркетинга и стратегии:

понятие стратегического маркетинга;
отличие стратегического и оперативного уровней

Международный контекст стратегического маркетинга:

особенности маркетинга при выходе на внешние рынки;
сегментация, таргетинг и позиционирование (STP-модель);
конкурентные стратегии

Стратегический маркетинговый план:

структура и этапы разработки;
анализ внешней и внутренней среды;
формулировка целей и стратегических приоритетов;
выбор стратегии: стандартизация vs адаптация;
классические модели стратегического анализа:
матрица Ансоффа и матрица Стейкера

Реализация маркетинговой стратегии:

маркетинг-микс (4P/7P) в международной среде;
выбор каналов выхода на рынок;
бюджетирование маркетинговой стратегии;
KPI и оценка эффективности маркетинга

📅 20 ноября 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 2

ПОИСК КЛИЕНТОВ НА НОВЫХ РЫНКАХ

Для руководителей предприятий
и собственников бизнеса, руководителей
и специалистов внешнеэкономических служб,
отделов продаж, рекламы, маркетинга



Мария Николаевич

Стратегический маркетолог, эксперт-практик по развитию бизнеса на зарубежных рынках, эксперт по кросс культурным особенностям, автор курса «Международный маркетинг» и публикаций для OfficeLife, «Генеральный Директор», «Маркетинг.Идеи.Технологии»

Алгоритм поиска зарубежных бизнес-партнеров

Стратегии поиска зарубежных клиентов

Последовательность действий поиска зарубежных клиентов

Составление технического задания на поиск зарубежных клиентов: продукт и рынок

Анализ продукта, жизненный цикл продукта

Экспортные стратегии и типы клиентов

Экспортные стратегии выхода на зарубежный рынок

Тип клиентов, подходящий компании исходя из продукта и экспортного рынка

Типы и виды дистрибуции. Эксклюзивная, избирательная и интенсивная дистрибуция

Поиск зарубежных бизнес-партнеров

Существующие источники поиска: международные таможенные базы, маркетинговые инструменты, искусственный интеллект.

Принципы и методы работы с каждым источником

📅 21 ноября 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 3

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ – ИНФОРМАЦИОННЫЙ ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА

Для руководителей предприятий
и собственников бизнеса, руководителей
и специалистов отделов маркетинга, продаж,
рекламы, маркетинга и внешнеэкономических служб



Эдуард Чурлей

Бизнес-тренер, консультант, эксперт в области маркетинговых исследований, маркетингового аудита и анализа, кандидат экономических наук, доцент

Стратегический маркетинговый аудит (выход на международный рынок):

проведение маркетингового аудита компании-экспортера;
аудит внутренней среды: продукт, цены, операционные возможности, бренд;
аудит конкурентной среды: идентификация ключевых игроков, анализ их сильных и слабых сторон;
аудит внешней среды: анализ страны-цели (PESTEL-анализ)

Маркетинговые исследования международных рынков:

источники информации для экспортных исследований: от открытых (базы данных, отчеты) до кабинетных и полевых исследований;
сегментация рынка и выбор целевых сегментов в другой стране, построение гипотез о потребителе;
методы исследования поведения, потребностей и «боли» иностранного B2B и B2C-потребителя

Ключевые маркетинговые метрики (KPI):

отслеживание эффективности экспортного маркетинга

Анализ трендов и построение устойчивого экспортного предложения:

глобальные макротренды, влияющие на международную торговлю;

как адаптировать продукт и месседж под тренды конкретного рынка;

построение Уникального Торгового Предложения (УТП) для международной аудитории

Управление лояльностью и удовлетворенностью международных клиентов:

почему NPS (Индекс лояльности) и CSAT (Индекс удовлетворенности) критически важны для экспортёра; методы измерения лояльности на удалённых рынках, специфика работы с репутацией в разных культурах

Построение и реорганизация отдела маркетинга для экспортной деятельности:

модели организации маркетинговой функции для экспорта; выстраивание взаимодействия между отделом маркетинга и отделом продаж на экспорт

📅 27 ноября 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 4

УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ

Для руководителей предприятий и собственников
бизнеса, руководителей отделов продаж
и маркетинга



Дмитрий Скуратович

Учредитель и руководитель компаний «Staff.By» и Sherlocks-Team, коуч и психолог первых лиц компаний, консультант по построению отделов продаж, член ICTA (International coach and trainer association), член экспертного совета Международной ассоциации профессионалов продаж, опыт в сфере продаж – с 1997 года

Составляющие эффективного отдела продаж.
Структура отдела

Поиск и отбор сотрудников

Эффективная адаптация и вводное обучение

Как мотивировать сотрудников. Использование нематериальной мотивации. KPI

Особенности работы с зумерами

Оперативное управление отделом.
Регулярные управленческие мероприятия

Доведение планов и контроль

Работа с трудными сотрудниками

Работа с сопротивлением изменениям
Конфликты внутри отдела и с клиентами

Управление временем и ролями руководителя

Профилактика стресса и эмоционального выгорания

📅 28 ноября 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 5

ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРАКТ – НА ЧТО НУЖНО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

Для руководителей предприятий и собственников
бизнеса, руководителей и специалистов
внешнеэкономических, юридических служб



🕒 10:00 – 13:00

Алексей Анищенко

Партнер юридической фирмы Anischenko Laptev, старший преподаватель факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Оговорки о разрешении споров, аккредитив, банковская гарантия

Как выбрать оптимальный механизм разрешения споров для конкретного внешнеэкономического контракта

Пророгационное соглашение, арбитражная оговорка и соглашение о применении медиации, их действительность и исполнимость

Типичные ошибки при составлении оговорок о разрешении споров и как их избежать

Влияние санкций на заключение и исполнение внешнеэкономического контракта. Санкционные и анти-санкционные оговорки

Использование аккредитивов и банковских гарантий для минимизации финансовых рисков и стимулирования надлежащего исполнения договорных обязательств

Типичные ошибки и споры при использовании документарных форм расчетов по внешнеэкономическим контрактам



🕒 14:00 – 15:20

Денис Клевец

Юрист юридической фирмы Anischenko Laptev,
магистр права

Проверка контрагентов и полномочий их представителей

Торговые и налоговые реестры, открытые и платные интернет-ресурсы



🕒 15:30 – 17:00

Виталий Вабищевич

Заместитель председателя Белорусской торгово-промышленной палаты, арбитр Международного арбитражного суда при Белорусской торгово-промышленной палате, кандидат юридических наук

Неочевидные проблемы заключения и исполнения внешнеэкономической сделки и пути их решения: отгрузка товаров, форс-мажор и санкции, расторжение контракта, определение существенности, применение ИНКОТЕРМС, юридический статус контрагента, перевод контракта на два и более языка и другие вопросы, нередко встречающиеся на практике и имеющие важные последствия в случае возникновения спорных ситуаций

📅 4 декабря 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 6

УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ

Для руководителей предприятий и собственников бизнеса, руководителей и специалистов внешнеэкономических служб, отделов продаж, рекламы, маркетинга



Наталья Кураш

Директор выставочного унитарного предприятия «Белинтерэкспо» Белорусской торгово-промышленной палаты

Выставка как элемент продвижения и продаж

Что такое выставка, для чего нужно участвовать в выставках

Тенденции выставочной деятельности

Правила подбора и эффективной подготовки к выставке:

- выбор выставки;
- формирование выставочной концепции;
- фирменный стиль

Предвыставочный период:

- постановка задач;
- план и этапы выставочного проекта;
- подсчет расходов

Предвыставочная компания:

- этапы предвыставочной компании;
- приглашение посетителей на стенд: адресные рассылки, телефонные звонки, интернет;
- рекламные, маркетинговые и спонсорские возможности организаторов выставки

Выставочный период:

выставочный стенд и зонирование экспозиции;
выставочный персонал;
методы работы с посетителями стенда

Поствыставочный период:

обработка выставочных контактов;
поствыставочная рекламная компания;
составление отчета по итогам выставки

📅 5 декабря 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 7

ВЫСТУПЛЕНИЯ БЕЗ ГРАНИЦ: ОТ СОВЕЩАНИЯ ДО МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Для руководителей предприятий и собственников бизнеса, руководителей и специалистов внешнеэкономических служб, отделов продаж, рекламы, маркетинга, чья профессиональная деятельность связана с подготовкой и проведением презентаций и публичных выступлений, а также руководителей подразделений, которым важно мотивировать команду и доносить стратегические задачи



Инна Королева (Хозеева)

Бизнес-тренер, преподаватель, лингвист, редактор, спикинг-коуч международных конференций TEDxMinsk с 2015 года

Виды выступлений и их особенности:

от короткого отчета на совещании до стратегической презентации на международном уровне

Структура и содержание выступления:

как цель, формат и аудитория влияют на структуру и содержание;

как аргументировать свою позицию;

начало и финал: как усилить впечатление

Речевой имидж выступающего:

как подача выступления влияет на убедительность;

управление звучанием: дыхание, голос, темп, интонирование, сила пауз;

невербальное поведение во время выступления:

жесты, поза, взаимодействие со слайдами,

работа с микрофоном и кликером

Управление вниманием аудитории:

способы удержания внимания аудитории (онлайн и оффлайн);

интерактивные приемы взаимодействия с аудиторией;

ответы на вопросы: ключевые правила

Отработка навыка выступления:

финальные демоверсии выступлений участников практикума

📅 11 декабря 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 8

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: ПЛАТЕЖИ ПО ЭКСПОРТУ, ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФИНАНСЫ

Для руководителей предприятий и собственников бизнеса, руководителей и специалистов финансово-экономических служб, подразделений управленческого учета и контроллинга, главных бухгалтеров и их заместителей



🕒 10:00 – 13:00

Василий Углов

Исполнительный директор,
член правления ЗАО «Нео Банк Азия»

Как выбрать способ оплаты, от предоплаты до аккредитива:

сравнительная таблица способов расчетов: банковский перевод (предоплата/оплата по факту), аккредитив, инкассо, риски продавца, скорость, стоимость

Аккредитив:

пошаговая инструкция для экспортера – что сделать, чтобы получить оплату без проблем (кейс «Первый платёж из Китая» – выбираем и обосновываем способ расчета для нового партнера)

Нюансы расчетов с ключевыми партнерами:

РФ, ЕАЭС, Китай, Турция и другие партнеры

Расчеты с Российской Федерацией:

использование национальных валют (RUB/BYN), особенности договоров, актуальные схемы работы через российские и белорусские банки

Расчеты со странами ЕАЭС:

упрощенный порядок валютного контроля, но необходимость полного документального оформления; общие тенденции и ограничения в расчетах с ЕАЭС, Турцией, Китаем и другими партнерами

Управление рисками: валютные курсы и работа с проблемными платежами:

валютные риски, простые способы хеджирования для среднего бизнеса (валютные оговорки в контракте, форварды);
расчет на примере: как падение курса евро на 10% может «съесть» всю прибыль от сделки;
влияние курсов EUR/USD/RUB на финансовый результат производственного предприятия;
практические способы хеджирования: валютные оговорки в контракте (привязка к стабильной валюте);
использование инструментов срочного рынка (форвардные контракты) в банках Республики Беларусь;
оперативное конвертирование выручки (кейс: расчет финансовых потерь компании из-за неблагоприятного движения курса рубля)

Валютный контроль и работа с банком: что нужно сделать до и после отгрузки:

процедура «под ключ»: паспорт сделки – когда нужен, кто и как его оформляет;
сроки репатриации выручки: что считается датой отчета, что делать, если деньги не пришли; документооборот: какие документы предоставить в банк до отгрузки, а какие – после;
инструмент: алгоритм действий менеджера ВЭД и бухгалтера при проведении экспортной операции



🕒 14:00 – 17:00

Оксана Евменчик

Эксперт-практик в области управленческого учета, 15-летний опыт внедрения на предприятиях Республики Беларусь, старший преподаватель кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета

Внешняя и внутренняя отчетность организации:
финансовый учет и управленческий учет;
доходы и расходы для финансового результата
и ценообразования;
показатели прибыли при принятии решений (валовая,
маржинальная, операционная, чистая прибыль)

📅 12 декабря 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 9

ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА

Для руководителей предприятий и собственников бизнеса, их заместителей в сфере транспортной логистики, руководителей и специалистов отделов продаж, закупок



Игорь Грецкий

заместитель директора по развитию ООО «ТерраЛинк Карго»

Логистика в условиях неопределенности, оценка и выбор логистических операторов

Логистика в страны «дальней дуги»

Оптимальное формирование маршрутов с учетом санкционных ограничений

Финансовые инструменты и ограничения в платежах

Правовые и организационные аспекты транспортно-экспедиционной деятельности:

транспортная политика государств (деятельность органов государственного контроля и регулирования в сложившейся ситуации);

запросы и пожелания клиентов, варианты работы;

барьеры и препоны, возникающие у транспортных компаний;

схемы поставок: разбор и анализ осуществляемых схем, схемы, которые «не срабатывают»

📅 18 декабря 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 10

ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА

Для руководителей предприятий и собственников бизнеса, руководителей и специалистов юридических служб, отделов закупок, логистики и иных подразделений, участвующих во внешнеэкономической деятельности



🕒 10:00 – 13:00

Николай Сидорович

Советник отдела мониторинга и анализа Межгосударственного центра для координации работы по управлению рисками, а также для реализации аналитических функций и мониторинга совершения таможенных операций Таможенного комитета Союзного государства

Электронная торговля. Товары электронной торговли

Изменения в правилах определения происхождения товаров

Вывозные таможенные пошлины: вопросы администрирования

Таможенное декларирование и операции таможенного контроля

Удаленный выпуск товаров

Определение и контроль таможенным органом таможенной стоимости товаров

Специальные защитные меры

Процедура выпуска таможенным органом товаров до подачи декларации на товары

Запреты и ограничения на вывоз товаров



🕒 14:00 – 17:00

Петр Ануфрмев

Ведущий эксперт отдела экспертизы и сертификации №1
унитарного предприятия «Минское отделение БелТПП»

Предотгрузочная инспекция и товарная экспертиза количества, качества и комплектности товаров как инструмент защиты экономических интересов белорусских экспортеров

📅 19 декабря 10:00 – 17:00

МОДУЛЬ 11

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ И ОСОБЕННОСТИ КРОСС- КУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Для руководителей предприятий и собственников бизнеса, помощников руководителя, руководителей и специалистов внешнеэкономических служб, отделов продаж, рекламы, маркетинга



Людмила Слуцкая

Доцент кафедры политологии юридического факультета и доцент кафедры международных отношений Белорусского государственного университета, кандидат исторических наук, доцент

Этикет деловых встреч и переговоров: кросс-культурные стили

Особенности невербальной коммуникации

Время и сроки встреч: учет национальных особенностей (праздники, выходные дни в соответствии с религиозными традициями)

Национальные особенности приветствия и представления, small-talk (уместные и неуместные темы), учет старшинства

Специфика коммуникации с представителями культуры с низким и высоким уровнем контекста. Национальные переговорные стили: страны Ближнего Востока, Африки, СНГ (Центральная Азия и Закавказье), региональные особенности России

Особенности деловой этики представителей Юго-Восточной и Южной Азии: Китай, Таиланд, Индонезия, Индия и др.

Дресс-код деловых мероприятий

Учет кросс-культурных особенностей при обмене подарками. Национальная специфика допустимых и недопустимых подарков

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

руководителей и специалистов предприятий

ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОФИЛЯМ

- Социальные науки, журналистика и информация
- Бизнес, управление и право
- Естественные науки, математика и статистика
- Службы
- Инженерные, обрабатывающие и строительные отрасли

- Актуальные программы
- Оптимальное соотношение теории и практики
- Высококвалифицированные преподаватели
- Живое обучение в формате активного общения
- Свидетельство о повышении квалификации государственного образца

**ПОДРОБНОСТИ О КУРСЕ
И РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ
EDUBIZ.BY**





ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ
БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

- Многолетний опыт организации образовательных программ обучающих курсов и повышения квалификации
- Широкая линейка образовательных программ
- Высококвалифицированные специалисты
- Постоянное обновление с учетом запросов рынка
- Оптимальное сочетание теории и практики

📍 г. Минск, ул. Коммунистическая, 11

🌐 www.edubiz.by ✉ elena@cdo.by

+375 (17) 284-59-88 +375 (17) 290-72-59

+375 (17) 237-42-36 +375 (29) 118-08-70

Мы в социальных сетях:

