



Move on!

Valmennamme menestymään.
Kansainvälisesti.

Valmennuskalenteri kevät 2010

Fintra
Inspiring achievement

Suunnitteletko kansainvälistä toimintaa vai oletko jo mukana globaaleilla markkinoilla? Tutustu kevään valmennustarjontaamme!

Ota talteen!



Kansainvälisen liiketoiminnan kehittäminen

You in International Negotiations

12.–14.4.2010 (in English)

Hyödynnä oman persoonaasi vaikutusmahdollisuuksia sekä hyväksi koettuja, käytännönläheisiä valmistautumistyökaluja. Saavuta parempia tuloksia kansainvälisissä neuvottelutilanteissa.

Hinta 1250 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 3 valmennuspäivää materiaaleineen
- Myers-Briggs Type Indicator neuvottelutilanteisiin sovellettuna

Managing Export Practices

4.–5.5.2010 (in English)

Vientipäälliköille ja -johtajille suunnattu valmennus kansainvälisen kaupan prosesseista. Valmennuksen käytyäsi tiedät, miten muutokset tavarankulussa ja maksujen saannissa vaikuttavat kannattavuuteen. Toimivilla prosesseilla vältät odottamattomia kustannuksia ja eliminoit riskejä.

Hinta 950 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 2 valmennuspäivää materiaaleineen
- Fintra Export Game -testi

Syksyllä 2010 alkavat:

B-to-B -palvelusta vientituote

Rahanarvoiset IPR-oikeudet

Kulttuuriviennin ammattilainen

You in International Negotiations

Ohjelmat toteutetaan **Työ- ja elinkeinoministeriön tuella** ja ne on suunnattu **ensisijaisesti pk-yrityksille**.

Valmennukset järjestetään Fintran tiloissa Helsingissä, Pitäjänmäellä. Valmennuksiin sisältyy tarjotut valmennuspäivät.

Osallistumismaksu laskutetaan kaksi viikkoa ennen valmennuksen alkua. Ilmoittautuminen voidaan peruuttaa kuluitta kaksi viikkoa ennen valmennuksen alkua, sen jälkeen veloitetaan valmennuksen täysi hinta. Hinnat on ilmoitettu per henkilö, osallistujan vaihto on maksuton.



Kansainvälisen kaupan käytännöt

Effective Export Assistant

18.5.–23.11.2010

Yrityksen käytännön vienti- tai tuontitehtäviä hoitaville tai näihin tehtäviin siirtyville henkilöille. Perehdyt sujuviin toimituksiin, toimiviin asiakirjoihin, riskien hallintaan, kauppasopimuksiin, tehokkaaseen tiedonhakuun sekä monikulttuuriseen tiimityöhön ja viestintään.

Valmennuksen ohessa sinulla on mahdollisuus suorittaa virallinen ulkomaankaupan ammattitutkinto oman työsi kehittämiseen liittyen.

Hinta 1450 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 10 valmennuspäivää materiaaleineen
- näyttötutkinnon henkilökohtainen ohjaus, toteutus ja arvioinnit
- tutkintomaksut
- Fintra Export Game -testi
- SDI-kartoitus omien vahvuuksien hyödyntämiseen

Vientiklinikka assistenteille

1.–2.6.2010

Jatkovalmennus vientiassistenttiohjelmiin aiemmin osallistuneille. Miten uusimmat muutokset vaikuttavat viennin käytäntöihin, mahdollisuus sparraukseen mm. osallistujien omien esimerkkien pohjalta.

Hinta 560 e + alv 22 %, johon sisältyy

- 2 valmennuspäivää materiaaleineen
- Fintra Export Game -testi

Export in Practice

21.9.–21.10.2010

Viennin käytäntöjen syventävä valmennus vienti-assistenteille, -sihteereille ja vastaavissa tehtävissä toimiville.

Valmennuksessa perehdyt mm. toimitusehtoihin, maksuliikenteeseen, tullaukseen ja verotuskuvioihin sekä viennin asiakirjoihin.

Hinta 950 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 4 valmennuspäivää materiaaleineen
- valikoima aiheeseen liittyviä julkaisuja



Myynti ja markkinointi

International Sales Skills

11.3.–3.9.2010 (in English)

B-to-B -myynnissä ja asiakasrajapinnassa toimiville henkilöille, jotka haluavat tehostaa myyntitaitojaan asiakkaan kiinnostuksen herättämisestä ostopäätöksen saamiseen asti.

Hinta 2600 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 10 valmennuspäivää materiaaleineen
- myynnin työpersoonallisuudesta palautteineen
- toiminnallisen osaamisen ristiinarviointi palautteineen
- tukea oman kehityssuunnitelman laadintaan

International Sales and Marketing Management

23.3.–28.9.2010 (in English)

Menestyksellä toiminnan laajentaminen kansainvälisillä markkinoilla edellyttää yritysjohtolta strategialähtöistä ja systemaattista toimintaa. Tässä valmennuksessa hankit itsellesi työkalut ja toimintatavat, joiden avulla osaat tarkemmin määritellä, valmistella ja päättää bisneksen kehittämisen kriittiset asiat.

Hinta 3450 e + alv 22 %, johon sisältyy:

- 13 valmennuspäivää materiaaleineen
- 6 päivää konsultointia liiketoimintasuunnitelman pohjaksi tulevaan kattavaan markkinaselvitykseen

Consultative Selling Skills

21.–22.4.2010 (in English)

Valmennus antaa yksinkertaisen, mutta kattavan menetelmän, jolla teet ratkaisumyyntiä käytännössä. Brittiläisellä konseptilla kartoitat systemaattisesti asiakkaidesi tilanteet ja tarjoat heille heidän kannaltaan arvokkaita ratkaisuja.

Hinta 950 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 2 valmennuspäivää materiaaleineen

Syksyllä 2010 alkavat:

Managing Distribution Channels

Influencing and Motivating across Cultures



Uudet markkina-alueet

Effective Negotiations with the Chinese

17.2.2010

Kehitä osaamistasi Kiinan-kaupan neuvotteluissa.

Hinta 370 e + alv 22%, johon sisältyy:

- valmennuspäivä materiaaleineen

Doing Business in Russia

6.5.–11.11.2010

Tutustu Venäjän liiketoiminnan erityispiirteisiin ja haastavaan markkinaan. Valmennus sisältää matkan markkina-alueelle.

Hinta 2750 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 11 valmennuspäivää, joista 3 kohdealueella
- 2 yritys kohtaista konsultointipäivää
- matka Pietariin 13.–15.10.2010

Doing Business in India

20.5.–23.11.2010

Valmennus antaa ymmärryksen ja vinkkejä, joiden avulla saat hoidettua Intiaan liittyvää liiketoimintaasi tuloksekkaammin.

Hinta 2950 e + alv 22%, johon sisältyy:

- 8 valmennuspäivää, joista 2 kohdealueella
- 2 yritys kohtaista konsultointipäivää
- matka Mumbaiin ja Puneen 23.–30.10.2010

Syksyllä 2010 alkavat:

Doing Business in China

Doing Business in the Middle East



Osto ja hankinta

Syksyllä 2010 alkaa:

Global Supply & Sourcing Management

Valmennamme menestymään. Kansainvälisesti.

Kilpailukykyä osaamista kehittämällä

Fintra on voittoa tavoittelematon säätiö, jonka ovat perustaneet suomalaisen elinkeinoelämän toimijat. Fintran tehtävänä on ollut jo lähes 50 vuoden ajan tarjota suomalaisille yrityksille laadukkaita ja ajan-kohtaisia valmennuksia, jotka tukevat yritysten kasvua ja kansainvälistymistä.

Valmennusratkaisumme kattavat kaikki kansainvälisen liiketoiminnan osa-alueet ulkomaankaupan ensiaskelista aina monikulttuurisen tiimin johtamiseen. Ohjelmien asiasisältö, tuloksellisuus sekä valmentajien asiantuntemus ovat keränneet osallistujayrityksiltä jo vuosien ajan erinomaista palautetta. Käytännönläheiset valmennukset voidaan toteuttaa joko kaikille avoimina tai yrityskohtaisesti räätälöityinä ratkaisuinä.

Räätälöidyt valmennukset

Yrityskohtaiset valmennuksemme suunnitellaan aina yrityksen liiketoiminnan lähtökohdista yhteistyössä asiakkaan kanssa, jolloin yrityksen strategian toteuttaminen kytketään voimakkaasti mukaan valmennusohjelmaan. Yrityskohtaisesti räätälöidyt valmennukset toteutetaan siellä, missä asiakkaamme ovat. Kansainvälisen liiketoiminnan valmennusratkaisuja on toteutettu eri puolella Suomea ja maailman ympäri yli 20 maassa.

Keskeisiä valmennusaiheitamme ovat:

- kansainvälinen myynti ja markkinointi
- osto ja alihankinta
- uudet markkina-alueet
- vuorovaikutustaidot monikulttuurisessa ympäristössä
- kansainvälisen kaupan käytännöt sekä
- kansainvälisen liiketoiminnan kehittäminen
- johtaminen

Yhteistyö ELY-keskusten kanssa

Eri puolilla Suomea ELY-keskusten kanssa yhteistyössä järjestetyt valmennusohjelmat tarjoavat kustannustehokkaan ratkaisun pk-yrityksen kansainvälistymisen haasteisiin.

Viime vuosina useiden eri ELY-keskusten alueilla on toteutettu muun muassa:

- Vientipäällikköohjelma
- Hankintatoimen kehittämisohjelma
- Pk-yrityksen kansainvälisen myynnin johtamisen valmennusohjelma
- Kansainvälistyvän pk-yrityksen liiketoimintaprosessien kehittämisohjelma
- Ladies' Business School

Ulkomaankaupan näyttötutkinnot

Asiakkaillamme on mahdollisuus osoittaa ammatitaitonsa ulkomaankaupan näyttötutkinnoissa. Tutkintoihin valmistavaa valmennusta järjestetään sekä avoimina että räätälöityinä ohjelmina:

- Ulkomaankaupan erikoisammattitutkinto (UEAT)
yrityksen viennistä, tuonnista tai kansainvälisen kaupan operaatioista vastaaville henkilöille.
- Ulkomaankaupan ammattitutkinto (UAT)
yritysten käytännön vienti- tai tuontitoimia hoitaville tai näihin tehtäviin siirtyville henkilöille.

Fintra Russia

Pietarissa toimiva Fintran tytäryhtiö Fintra Russia tarjoaa korkeatasoista kansainvälisen liiketoiminnan valmennusta myös Venäjällä. Paikallisen henkilöstön syvälinen markkinatuntemus tarjoaa yhdessä kansainvälisen osaamisverkostomme kanssa vahvan kilpailutekijän asiakkaillemme.

Fintra
Inspiring achievement

Ota yhteyttä!

Puh. 0207 220 555/myynti
Sähköposti: myynti@fintra.fi
www.fintra.fi

