**Перечень курсов образовательного проекта**

**Курс 1. Маркетинг как часть экспортного проекта**

В курсе последовательно описаны элементы комплекса 4P (Product – товар, Price – цена, Plase – место, Promotion – продвижение) в контексте внешнеторговой деятельности: в частности, как провести SWOT-анализ страны для экспорта, в каких источниках можно найти фактическую цену заключения мировых сделок или как адаптировать рекламные сообщения к местным социальным, культурным и религиозным особенностям.

**Курс 2. Основы экспортной деятельности**

Курс рассказывает о преимуществах экспортной деятельности для российских предпринимателей, механизмах выбора потенциального рынка для международных продаж и поиска первых иностранных покупателей; оценке соответствия продукта требованиям внешнего рынка; определении потенциальных рисков и способах их минимизации; основных этапах осуществления внешнеторговой сделки: международных переговорах. Заключении внешнеторгового контракта, таможенного оформлении, оптимизации логических процессов и получении валютных платежей; а также выявлении инструментов государственной поддержки, наиболее релевантных для проекта.

**Курс 3. Эффективная деловая коммуникация для экспортеров**

В курсе представлена логика проведения переговоров: начало переговоров (знакомство, первые предложения); основной этап переговоров (дебаты, презентация, возражения); завершающий этап (конкретные предложения, принятие решений и завершение переговоров).

**Курс 4. Правовые аспекты экспорта**

Курс посвящен юридическому сопровождению экспортной деятельности. В материалах курса описаны международно-правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность (в частности, Венская конвенция и термины Инкотермс); особенности международного частного права, актуальные на этапах приглашения иностранного покупателя к сделке, согласования и заключения с ним внешнеторгового контракта; механизмы досудебного урегулирования споров и судебных разбирательств по внешнеторговым сделкам; виды интеллектуальной собственности, меры их защиты при выходе на международные рынки и инструменты финансовой поддержки зарубежного патентования.

**Курс 5. Финансовые инструменты экспорта**

В курсе на практических примерах показа порядок расчета стоимости экспортного контракта; представлены инструменты финансирования внешнеторговой сделки и алгоритм выбора наиболее релевантных из них с учетом условий экспортного контракта; проанализированы потенциальные финансовые риски, связанные с кредитованием иностранного покупателя, использованием различных методов платежей и работой зарубежных банков, и сформулированы этапы ведения переговоров с институтом государственной финансовой поддержки экспорта при запросе финансирования.

**Курс 6. Документационное сопровождение экспорта**

Курс содержит сведения о законодательных актах, определяющих документационное обеспечение экспортной сделки; тарифном и нетарифном государственном регулировании экспортной деятельности; документационном обеспечении процедуры экспортного контроля; нормах валютного законодательства; ситуациях проведения дополнительной валютной или таможенной экспертизы и порядке оформления документов валютного контроля.

**Курс 7. Таможенное регулирование экспорта**

Курс последовательно описывает основные таможеные операции: выбор таможенной процедуры, определение кода ТН ВЭД и страны происхождения товара; расчет таможенной стоимости экспортируемой продукции; сбор разрешительных документов для последующего декларирования товаров; уплата таможенных платежей и пошлин; взаимодействие с органами таможенного контроля для оформления вывозимых товаров и защита прав экспортера от неправомерных решений или бездействия сотрудников таможенного ведомства.

**Курс 8. Логистика для экспортеров**

В курсе представлены все этапы процедуры передвижения товара от продавца к покупателю: выбор провайдера транспортно-логистических услуг; правовое обеспечение логистики и оформление транспортной документации; страхование продукции от логистических рисков; выбор подходящей тары, упаковка и маркировка товара, складирование, анализ существующих средств международной транспортировки и использование возможностей почтового сообщения, электронных площадок и баз данных в логистике.

**Курс 9. Возможности онлайн – экспорта**

Курс рассказывает о различных значимых аспектах международных онлайн-продаж: выборе наиболее рентабельной модели интернет-продаж; анализе существующих площадок для электронной торговли (маркетплейс или собственный интернет-магазин), преимуществах и особенностях каждого из них; экономических факторах, влияющих на объем Интернет-торговли в разных странах; разработке стратегии рекламного продвижения экспортируемой продукции, повышении и поддержании лояльности интернет-аудитории; инструментах. Используемых для повышения прибыли интернет-экспорта, и работе с органами государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

**Курс 10. Налоги в экспортной деятельности**

Курс содержит сведения как повысить эффективность внешнеторговой сделки; как выбрать систему налогообложения и налоговый режим с учетом бизнес-модели; какие этапы экспортного проекта подвержены наибольшим налоговым рискам; какие документы следует подготовить экспортеру для получения льготной ставки НДС и как пройти налоговую проверку и взаимодействовать с налоговыми инспекторами.

**Курс 11. Продукты Группы Российского экспортного центра**

Курс рассказывает об инструментах поддержки, продуктах Группы АО «РЭЦ», которыми может воспользоваться экспортер для анализа внешних рынков, проработки вопросов поиска и оценки потенциальных покупателей, подготовки предприятия и товара к экспорту, привлечения финансирования под экспортные сделки и компенсации определенных затрат, гарантийных обязательств и страхования.

Авторами курсов образовательной программы Школы экспорта являются эксперты из разных областей внешней торговли и поддержки предпринимательства. Занятия проводят профессиональные региональные тренеры, которые проходят обучение и аттестацию в АО «Российский экспортный центр», что обеспечивает единый уровень качества преподавания и позволяет предпринимателям принимать участие в экспортных семинарах, не покидая своего региона. По окончании семинара участники проходят тестирование и при успешном прохождении получают сертификат установленного образца о завершении курса. Участие в семинарах бесплатное.

С 2019 года оператором программы является автономная некоммерческая организация «Центр развития промышленности Ленинградской области» (далее – АНО «ЦРП ЛО»). Семинары для субъектов малого и среднего предпринимательства планируется проводить как в выездном формате на площадках администраций муниципальных районов Ленинградской области, так и на площадке АНО «ЦРП ЛО» в г.Санкт-Петербург. Количество слушателей курса от одного предприятия не ограничено, однако, сертификат об освоении курса может получить только один представитель от организации.