

**ПРОГРАММА КУРСА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ РЭЦ
ВОЗМОЖНОСТИ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ**

Блок 1. ВВЕДЕНИЕ	
10:00–10:15	<ol style="list-style-type: none">1. Введение в программу обучения.2. Введение в программу тренинга.3. Знакомство (10 минут).
Блок 2. ПОНЯТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ	
10:15–10:50	<ol style="list-style-type: none">1. Вводный ВИДЕОРОЛИК.2. Мини-лекция «Понятие трансграничной интернет-торговли».3. Мини-лекция «Основные тенденции глобального рынка интернет-торговли».4. Практическая работа. Обсуждение причин покупки в интернете выбранного иностранного товара (что, где, почему, как выбирают онлайн-магазин?)
Блок 3. МОДЕЛИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ	
10:50–11:15	<ol style="list-style-type: none">1. Мини-лекция «Модели торговли»:<ol style="list-style-type: none">a) B2B,b) B2C,c) C2C,d) B2B2C.2. Практическая работа. Модели торговли предприятий слушателей, отличия от других моделей предприятий с таким же товаром.
11:15–11:30	ПЕРЕРЫВ
Блок 4. СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ. МАРКЕТПЛЕЙС ИЛИ СОБСТВЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН?	
11:30–12:35	<ol style="list-style-type: none">1. Мини-лекция «Особенности торговли через свой собственный интернет-магазин».2. Мини-лекция «Торговля через маркетплейсы». «Какие торговые онлайн-площадки стоит рассматривать в первую очередь?»3. Практическая работа. Выбор торговой площадки для данных вариантов продаж.4. Мини-лекция «Что и куда экспортировать?».5. Практическая работа. Куда поставлять свой товар и почему?
Блок 5. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ (начало)	
12:35–13:00	<ol style="list-style-type: none">1. Мини-лекция «Конкурентоспособен ли мой товар?»<ol style="list-style-type: none">a) продукт;b) цена;c) место или размещение;d) продвижение.
13:00–14:00	ОБЕД
Блок 5. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ (продолжение)	
14:00–15:05	<ol style="list-style-type: none">1. Практическая работа. Обсуждение кейса продажи свадебных платьев.2. Мини-лекция «Инструменты для повышения продаж».<ol style="list-style-type: none">1) платная реклама;2) работа в социальных сетях;3) контент-маркетинг.3. Мини-лекция «Работа над лояльностью покупателей».<ol style="list-style-type: none">1) e-mail-рассылка;2) программы лояльности;3) системы поддержки;4) возврат товара.4. Мини-лекция «Интернет-аналитика». <p>Практическая работа. Какие способы продвижения эффективнее и почему?.</p>
Блок 6. ПЛАТЕЖИ	
15:05–15:15	<ol style="list-style-type: none">1. Мини-лекция «Способы оплаты товаров покупателями».2. Мини-лекция «Валютный контроль».
Блок 7. ФУЛФИЛМЕНТ (начало)	

15:15–16:35	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мини-лекция «Операции фулфилмента». 2. Мини-лекция «Доставка». <ol style="list-style-type: none"> 1) работа через крупных логистических провайдеров (таких как СПСР, DHL и т.д.); 2) отправка за рубеж через «Почту России»; 3) работа через таможенные склады (бондовые склады). <p>Трекинг посылок.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Мини-лекция «Сервис-провайдеры для ведения экспортной торговли». 4. Мини-лекция: «Работа по схеме дропшипинга».
16:00–16:15	ПЕРЕРЫВ
Блок 7. ФУЛФИЛМЕНТ (продолжение)	
16:15–16:35	Практическая работа. Продажа часов (B2C), где аутсорсинг и где сами?
16:35–17:00	Блок 8. ПРИМЕРЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ДЛЯ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА ОНЛАЙН-ЭКСПОРТА
17:00–17:30	ИТОГИ КУРСА. КАРТОЧКА ПОДГОТОВКИ БИЗНЕСА К ОНЛАЙН-ЭКСПОРТУ. Ответы на вопросы
17:30–18:00	ПЕРЕРЫВ/ подготовка к тестированию.
18:00–19:00	ВЫХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ. Обратная связь от участников по курсу.