

SEMINARIA: MIĘDZYNARODOWA WSPÓŁPRACA HANDLOWA: BEZCENNA WIEDZA DLA IMPORTERÓW I EKSPORTERÓW

29-30 MAJA 2019 R.
(sala BOYMA)

29 i 30 maja
2019 r.



Instytut
Boyma

Tematy paneli są takie same w obu dniach.

PIERWSZY PANEL

12:00 – 13:15 „ABC importu i eksportu do Chin.”

Uczestnicy:

Od czego zacząć? Recepta na udany biznes z Chinami – Paulina Kiełbus-Jania, BigChina

Pułapki do uniknięcia przy imporcie z Chin – Dominik Błędzki, ChińskiRaport.pl

Proces importu z Chin – Katarzyna Siezieniewska, Morska Agencja Gdynia Sp. z o.o.

Jak zapewnić sobie otrzymanie towaru zgodnego z zamówieniem? – Mariola Bańdo-Szwaj, VERICO Experts Sp. z o.o.

DRUGI PANEL

13:20 – 14:10 „Wyzwania związane z logistyką”

Koleją z Chin taniej niż morzem? – Bartosz Miskiewicz, prezes zarządu Symlog

Rozwój biznesu poprzez dobór odpowiedniej gałęzi transportu przy imporcie towaru z Chin – Mariusz Żakiewicz, BBA Transport System

Uwarunkowania formalno-prawne związane z importem Piotr Burzyński Importuj z Nami

TRZECI PANEL

14:15 – 15:15 „Jak bezpiecznie importować z Chin: weryfikacja, negocjacje i ryzyko kursowe.”

Uczestnicy:

Weryfikacja kontrahenta, kontrola jakości – Mariola Bańdo-Szwaj, VERICO Experts Sp. z o.o.

Chińska cena a negocjacje: znaczenie różnic kulturowych w biznesie – Paulina Kiełbus-Jania, BigChina

Zabezpieczanie ryzyka kursowego – Piotr Łukasiński, StalyKurs.pl

SEMINARIA: MIĘDZYNARODOWA WSPÓŁPRACA HANDLOWA: BEZCENNA WIEDZA DLA IMPORTERÓW I EKSPORTERÓW

29-30 MAJA 2019 R.
(sala BOYMA)

31 maja 2019 r.



Instytut
Boyma

Wykłady organizowane przez Polskie Centrum Studiów nad
Prawem i Gospodarką Chin Uniwersytetu Warszawskiego

Początek o godz. 10:00

Jak sprzedawać w Chinach?

Eksport do Chin: szansa dla polskich przedsiębiorców – Paulina Uznańska (45 minut)

- Charakterystyka chińskiej gospodarki
- Perspektywy biznesowe dla polskich przedsiębiorców
- Język chiński w biznesie

Kultura chińska w biznesie – Paulina Uznańska (45 minut)

- Podstawowe zagadnienia chińskiej kultury
- Wpływ kultury na relacje biznesowe
- Rola relacji biznesowych w handlu
- Co robić, a czego nie robić rozmawiając z chińskim partnerem

Prawo w eksporcie do Chin – Maximilian Piekut (1,5 godziny)

- Podstawy prawne kształtowania umów
- Elementy konieczne dobrej umowy
- Co to jest term sheet i jak go stosować?
- Negocjacja umów
- Rodzaje umów
- Rola umowy w unikaniu sporów

E-commerce – Karol Piekut (3 godziny)

- Rynek e-commerce w Chinach
- Konsumenci
- Platformy e-commerce
- Marketing w Internecie
- Jak sprzedawać w chińskim Internecie