



# Meistarklase: Eksporta stratēģijas ieviešana

## Kad:

1.grupa 28.11; 5.12; 12.12  
2.grupa 4.12; 11.12; 18.12  
Plkst. 10.00 – 16.00

## Kur:

Attālināti, MS Teams vai Zoom platformā

## Apraksts

2024.gada novembrī un decembrī Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) reģionālo pārstāvniecību inkubācijas dalībniekiem tiek rīkots 3 meistarklašu cikls par esošo eksporta stratēģiju izstrādi dažādiem tirgiem un ieviešanu uzņēmumā, tā, lai panāktu mērķu sasniegšanu un palīdzētu pieņemt finansiālus un stratēģiskus lēmumus eksporta jomā.

### Meistarklašu dalībnieki iegūs:

- izpratni par produktu atbilstību izvēlētajam eksporta mērķa tirgum un tā labākajiem pārdošanas argumentiem;
- zināšanas kā izvēlēties eksporta mērķa tirgu un kādus rīkus piemērot tirgus izvērtēšanai;
- ieskatu kultūras īpatnību un tradīciju nozīmei eksporta darbā un veiksmīga biznesa izveidei citās valstīs;
- kas ir tīklošana biznesā un ko tā dod, kā uzbūvēt uzticamu darījumu plūsmu eksportā;
- skaidru eksporta stratēģiju ar nepieciešamo resursu sarakstu.

Pasākums norisināsies attālināti un dalība tajā ir bezmaksas.

Darba valoda: latviešu

### Meistarklases vada:

Ieva Jonsone, eksporta pārdošanas speciāliste

### Kontaktinformācija

Evija Piebalga  
LIAA pārstāvniecība Rēzeknē  
Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (LIAA)  
Tālrunis: + 371 29398363  
E-pasts: evija.piebalga@liaa.gov.lv

## Programma

- |                  |  |
|------------------|--|
| 1.diena<br>(6 h) | Pamatkurss un praktiskie uzdevumi: <ul style="list-style-type: none"><li>• Eksporta vīzija un <i>check list</i></li><li>• Metodes mērķa tirgus izvēlei</li><li>• Pārdošanas kanāli</li><li>• Eksporta biznesa modeļi</li><li>• Kultūras īpatnības un nozīme</li><li>• Eksporta stratēģijas izveide</li><li>• Praktiskie uzdevumi un sava USP (Unique selling point) izveide, PEST un SWOT analīze konkrētam tirgum</li></ul> |
| 2.diena<br>(6 h) | Praktisko uzdevumu analīze: <ul style="list-style-type: none"><li>• Dalībnieku USP gala versiju prezentēšana (angļu val.)</li><li>• PEST un SWOT analīzes rezultātā izstrādāts pamatojums vienam mērķa tirgum</li><li>• Atgriezeniskā saite un uzdevumu analīze mācību grupas ietvaros.</li></ul>  |
| 3.diena<br>(6 h) | Individuālās konsultācijas: <ul style="list-style-type: none"><li>• Eksporta stratēģijas uzmetuma strukturēšana tālākai izstrādei un stratēģijas plāna ieviešanai</li></ul>  |