

CEZARY BOROWSKI

AGENDA PRZYKŁADOWEGO WARSZTATU Z ZAKRESU INTERNACJONALIZACJI

CZĘŚĆ I

TEORIE I SPOSOBY INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW

Czym charakteryzują się model *uppsalski* i *born-global*? Jaki typ przedsiębiorcy i dlaczego może być zainteresowany ich wdrożeniem?

Bezpośredni i pośredni sposób wyjścia na rynki zagraniczne - który jest lepszy?

Czym jest licencjonowanie, contract manufacturing i joint venture?

Odpowiadając na powyższe pytania, staram się opierać na jak największej liczbie źródeł i przykładów.

CZĘŚĆ II

REJONY ŚWIATA – CHARAKTERYSTYKA, CASE STUDIES

Korzystając z moich doświadczeń, przedstawiam charakterystykę prowadzenia biznesu w poszczególnych częściach globu, opierając się przy tym na znanych mi studiach przypadku:

- Europa (ze szczególnym naciskiem na rynek niemiecki)
- Ameryka Północna (Stany Zjednoczone, Kanada),
- Daleki Wschód (Chiny, Japonia),
- Wschód nieco bliższy (ZEA, Izrael).

CZĘŚĆ III

DO KOGO ZGŁOSIĆ SIĘ PO POMOC PRZY INTERNACJONALIZACJI

Dlaczego warto posiadać strategię ekspansji zagranicznej oraz kto może pomóc przy jej stworzeniu i weryfikacji?

Omawiam krótko niezbędne - z mojego punktu widzenia - elementy planu internacjonalizacji przedsiębiorstwa.

Przedstawiam również aktualnie dostępne możliwości **sfinansowania procesu ekspansji**.

Dziękuję też doświadczeniami z kontaktów z instytucjami wspierającymi polskich przedsiębiorców - **zarówno w kraju, jak i na rynkach docelowych**.

O MNIE



Jestem związany z funduszami finansującymi działalność małych i średnich przedsiębiorstw od 2012 roku.

Moją pasją i specjalizacją jest wsparcie **procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw, głównie na rynkach pozaunijnych**. Realizowałem i koordynowałem ponad sto projektów ekspansji zagranicznej start-upów i „tradycyjnych” firm w ramach inicjatyw GO_GLOBAL.PL oraz Polskie Mosty Technologiczne. Odpowiadałem również za realizację programów akceleracyjnych w warszawskim EdTech Hub Accelerator, gdzie szkoliłem i pomagałem start-upom w zakresie szeroko rozumianej ekspansji międzynarodowej.

Współpracowałem przy tym z międzynarodowymi instytucjami otoczenia biznesu – m.in. Fraunhofer-Gesellschaft (Niemcy), US-Polish Trade Council, czy Plug and Play Tech Center (USA – Dolina Krzemowa) oraz siecią Zagranicznych Biur Handlowych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.

Prowadzone przeze mnie warsztaty charakteryzują się względnie dużym stopniem ogólności. Dlatego przede wszystkim przeznaczone są dla grup przedsiębiorców jeszcze nieprowadzących działalności na rynkach zagranicznych; chcących dowiedzieć się jak (i gdzie) zacząć stawiać pierwsze kroki.