



Институт по содействию
развитию экономики Палаты
экономики Австрии



Пензенский Региональный
ресурсный центр
Президентской Программы



Центр Кадровых Технологий
«БИЗНЕС-КОНСАЛТ»

Приглашают на обучение в III специализированной программе EXECUTIVE EDUCATION:

Экспортный маркетинг (Максимилиан Фёдингер)

Российско-австрийская программа «Экспортный маркетинг» проводится в формате обучение + стажировка. Данный проект успешно реализуется в Пензе в партнерстве с Палатой экономики Австрии, начиная с 2009 г. По данной программе прошли обучение 45 сотрудников ведущих компаний нашего города. (о предыдущих реализованных программах более подробно можно прочесть на сайте bc-center.ru / бк-центр.рф в разделе Партнеры).

Семинар проводит сертифицированный австрийский бизнес-тренер, на немецком или английском языке с последовательным переводом.

Целевая группа семинара - Менеджеры высшего и среднего звена, руководители структурных подразделений компаний, собственники бизнеса. Особенно эффективно совместное участие команды ключевых руководителей компаний.

Содержание программы:

1 модуль 11-14 октября 2011г.	Семинар Экспортный маркетинг г. Пенза (4 дня)
2 модуль 13-20 ноября 2011г.	Стажировка в Австрии – 7 дней. Бизнес-форум в Палате экономики Австрии с участием представителей ведущих компаний Австрии. Посещение коммерческих отделов австрийских компаний – с целью создания и развития деловых контактов. Вручение сертификатов Палаты экономики Австрии. Культурная программа.

Для участия в программе необходимо:

- прислать заявку-анкету на участие на почту director@bc-center.ru для Конновой Полины Валерьевны до 19 сентября 2011 года
- и получить подтверждение о включении в число участников;
- заключить договор об обучении на семинаре (форму договора можно также получить по электронной почте);
- произвести оплату до 30 сентября 2011 года

Стоимость обучения 1 слушателя в программе: - 45 500 руб., что составляет 60% от полной стоимости обучения, остальные 40% субсидируются австрийской стороной.
При оплате по безналичному расчету + 5% к стоимости программы

Стажировка БЕСПЛАТНО: Палата экономики Австрии оплачивает для участников программы пребывание в Австрии, которое включает проживание в гостинице (в номере на двоих с завтраком), участие в Бизнес-форуме, посещение предприятий, трансферы, услуги переводчика., обширную культурную программу.

Участники оплачивают дополнительно к стоимости семинара только оформление визы, страхового полиса и проезд до г. Вена. (трансфер до Москвы и обратно, авиабилеты) **Возможно обучение без стажировки.**

Координаторы проекта российско-австрийской программы:

Директор Центра кадровых технологий «Бизнес-Консалт» – Коннова Полина Валерьевна
Россия, г. Пенза, ул. К Маркса, 5А, тел./факс. +7 (8412) 56-50-28 сот. +7-937-404-25-70

Исполнительный директор ПРРЦ Президентской Программы - Теретенков Евгений Алексеевич
Россия, г. Пенза, ул. Бакунина, 25, Пензенский региональный ресурсный центр Президентской Программы: тел. +7 (8412) 66-05-54, 66-05-53 (факс), сот. +7-903-323-21-57



Программа «Экспортный маркетинг»

Время	Содержание	Темы	Методы
1 день, 11 октября			
09.00- 10.30	Вступительная часть	<ul style="list-style-type: none">Знакомство с тренером и предлагаемой им программой, пожелания участников	Рабочая группа и общее обсуждение
10.30- 10.45	Кофе-брейк		
10.45- 12.00	<i>Экспортная стратегия 1</i>	<ul style="list-style-type: none">Работа с целямиХарактеристики целейВидение, миссия, стратегия	Лекция, общее обсуждение
12.00- 13.00	Обед		
13.00- 14:30	<i>Экспортная стратегия 2</i>	<ul style="list-style-type: none">Формулировка экспортной стратегииКолесо Деминга	Лекция, групповое задание
15.00- 15.15	Кофе-брейк		
15.15-17.00	<i>Экспортная стратегия 3</i>	<ul style="list-style-type: none">Основы планированияКак использовать отчёты о стране и печатную информацию о стране	Лекция, общее обсуждение
2 день, 12 октября			
9.00- 10.30	<i>Макроэкономические факторы 1</i>	<ul style="list-style-type: none">Потенциал, объём и доля рынка	Лекция
10.30- 10.45	Кофе-брейк		
10.45- 12.00	<i>Макроэкономические факторы 2</i>	Потенциал, объём и доля рынка	Групповое задание
12.00- 13.00	Обед		
13.00- 14.30	<i>Оценка рынка</i>	<ul style="list-style-type: none">Рыночные исследования	Лекция, рабочая группа, общее обсуждение
14.30- 14.45	Кофе-брейк		
14.45- 17.00	<i>Индивидуальные стратегии</i>	<ul style="list-style-type: none">Типы стратегии Портера5 сил Портера	Лекция, общее обсуждение Групповое задание



3 день, 13 октября			
9.00- 10.30	<i>Стратегии по секторам 1</i>	<ul style="list-style-type: none">• Развитие цепочек поставок• Экспортные кластеры	Лекция, рабочая группа, общее обсуждение
10.30-10.45	Кофе-брейк		
10.45- 12.00	<i>Стратегии по секторам 2</i>	<ul style="list-style-type: none">• Развитие цепочек поставок• Экспортные кластеры	Групповое задание
12:00:13:00	Обед		
13.00- 14.30	<i>Анализ конкурентов 1</i>	<ul style="list-style-type: none">• МСА	Лекция, рабочая группа, общее обсуждение
14.30-14.45	Кофе-брейк		
14.45- 17.00	<i>Анализ конкурентов 2</i>	<ul style="list-style-type: none">• Межкультурные аспекты	Групповое задание
4 день, 14 октября			
9.00- 10.30	<i>Стратегии выхода на рынок</i>	<ul style="list-style-type: none">• Прямой / косвенный экспорт• Оценка экспортной готовности фирм	Лекция, рабочая группа, общее обсуждение
10.30-10.45	Кофе-брейк		
10.45- 12.00	<i>Управление рисками 1</i>	<ul style="list-style-type: none">• Управление основными экспортными рисками (риск неплатежа, транспортные риски)• Валютный риск• Методы хеджирования	Лекция, рабочая группа, общее обсуждение
12:00:13:00	Обед		
13.00- 14.30	<i>Юридические аспекты</i>	<ul style="list-style-type: none">• Инкотермс• Аккредитив, депозитный сертификат, предоплата, банковские гарантии	Лекция, рабочая группа, общее обсуждение
14.30-14.45	Кофе-брейк		
14.45- 17.00	<i>Торговые ярмарки</i>	<ul style="list-style-type: none">• Выбор торговых ярмарок• Композиция выставочного стенда• Разработка программы• Составление сметы	Лекция, рабочая группа, общее обсуждение

CURRICULUM VITAE

1. **Фамилия:** Фёдингер
2. **Имя:** Максимилиан
3. **Дата рождения:** 12.01.1966
4. **Гражданство:** Австрия
5. **Гражданское состояние:** женат
6. **Образование:**



Учреждение [С - До]	Полученные степени и дипломы:
Университет Линца/Университет Айовы, США; 9/99 - 6/00	Магистр гуманитарных наук, Управление международным маркетингом
Торговая палата, Вена; 10/1998	Сертифицированный бизнес-консультант
Университет Инсбрука, Австрия; 8/1996 – 11/1997	Экономист в области торговли, дипломированный
Университет Линца, Австрия; 9/1989 – 10/1991	Экономист в области торговли, выпускник

7. **Владение языками:** немецкий, английский – свободно; русский, французский - базовый
8. **Членство в профессиональных организациях:** Торговая палата, Вена
9. **Сертифицированный тренер**
10. **Настоящая должность:** Консультант и тренер
11. **Стаж работы:** 21 год
12. **Краткая характеристика:**

Г-н Максимилиан Фёдингер имеет 21-летний опыт оказания консалтинговых услуг и обучения, связанных с развитием МСП во многих странах по всему миру (Россия, Украина, Польша, Грузия, Румыния, Венгрия, Болгария, Литва, Албания, бывшая Югославия, Словакия, ЮАР, Египет, Иордания, Кыргызстан, Казахстан, Армения, Сирия, Германия, Испания, Франция). Он очень коммуникабелен и уверенно чувствует себя как в зале заседаний совета директоров, так и в классе.

За свою карьеру он приобрёл всестороннее понимание всех аспектов развития экспорта и торговли, включая маркетинг и финансы. Он помогал правительственным организациям в реструктуризации их программ для стимулирования экспорта. Среди его клиентов были Палата, агентства по продвижению экспорта и экспортные платформы, а также коммерческие клиенты, такие как Кнау, Бош и Банк Австрии.

В целом, г-н Фёдингер имеет 12-летний опыт работы в различных программах, финансируемых ЕС, и более чем 15-летний опыт в 24 странах мира.

Г-н Фёдингер имеет степень MBA в области финансов, степень магистра в области управления международным маркетингом, диплом экономиста в области торговли, а также является сертифицированным бизнес-консультантом и тренером.

13. Профессиональный опыт

С - до	Компания Страна	Должность	Описание
Февраль 2010 – август 2010	PLANET Австрия/ Германия/ Словакия	Эксперт / ведущий научный сотрудник	Кабинетные и полевые исследования относительно положения МСП в ЕС от имени DG Enterprise. Компиляция результатов полевых исследований и подготовка отчетов по странам.
Ноябрь 2009	SEQUA Киргизстан	Эксперт	Семинар по стимулированию экспорта для штатных сотрудников Киргизской ТПП. Рассмотренные темы включали маркетинг, финансы, а также участие в торговых ярмарках.
Август 2010 – настоящее время	ECORYS Украина	Главный эксперт/ заместитель руководителя группы	Главный эксперт по трансферу инноваций и технологий. Пересмотр политики, касающейся трансфера инноваций и технологий, помощь инновационным компаниям, желающим сотрудничать со своими коллегами из ЕС в области инноваций и разработки товаров, автор 2 публикаций по инновационным сетям ЕС и украинской научно-технической перспективе. Контроль за наращиванием потенциала проекта.
Май 2009 – декабрь 2010	PLANET Украина	Старший эксперт	Разработка программы наращивания потенциала для министерства финансов и 2 украинских финансовых органов с целью повышения их способностей надзора за финансовым рынком. Техническая помощь комиссии по надзору финансовой службы.
Февраль 2009 - апрель 2009	PLANET Сирия	Руководитель группы	Разработка стратегии 2 компаний в Алеппо. Пересмотр видения, миссии. Разработка организационной структуры и должностных инструкций для поддержки компаний в их росте и планируемых попыток экспорта.
Ноябрь 2008 – январь 2009	Центр качества от имени австрийской торговой миссии на Украине	Руководитель группы	Изучение украинского рынка машиностроения. Анализ нескольких подсекторов СМТК и разработка торговых карт для определения неиспользованного торгового потенциала. Оценка экспортных финансовых отделов украинских банков. Рекомендации по стратегиям выхода на рынок.
Сентябрь 2008 и октябрь 2008	ЕС TACIS / WIFI Казахстан	Эксперт	Обучение МСП по реинжинирингу бизнес-процессов и управлению персоналом для экспортно-ориентированных МСП. Помощь 7 МСП в реструктуризации их бизнес-процессов и функций управления персоналом путём анализа сдерживающих факторов, должностных инструкций, управленческих обязанностей, а также разработки организационных схем.
Ноябрь 2007 – 07 2008	PLANET Сирия (IMCB)	И.о. руководителя группы	Помогал 3 экономическим органам, а именно, министерству финансов, министерству экономики и торговли и госплану в институциональном развитии для запланированного внедрения социальной рыночной экономики. Консультировал департаменты, связанные с торговлей, по вопросам упрощения торговли и интернационализации путём пересмотра/составления проектов подзаконных актов.

Август 2007 - ноябрь 2007	СОРСА Египет (TEP-A)	Эксперт	Оценка двух промышленных подсекторов (томаты и фрукты) и разработка стратегии внешней торговли/экспорта. Разработка общей стратегии для данного сектора путём оценки всех потенциальных мер поддержки, включая экспортные кластеры, зоны свободной торговли, а также упрощённые таможенные процедуры. Разработка торговых карт для этих двух подсекторов с указанием конкурентов, торговых потоков (импорт/экспорт), разработка уровней цен и описание неиспользованных торговых возможностей. Консультирование продовольственного совета по реализации предложенных мер.
Июнь 2007 - август 2007	Progeco Иордания	Заместитель руководителя группы	Меры по наращиванию потенциала для JE, иорданского ведомства по содействию экспорту и торговле. Разработка сервисно-ориентированной структуры, товаров и услуг для иорданских предприятий и внедрение CRM, чтобы приблизить организации к своим клиентам. Рекомендации по выработке политики развития иорданской экспортной промышленности и планирование стажировок для изучения лучших европейских практик. Управление интернациональной командой (2 международных, один местный технические эксперты).
Январь 2007 - май 2007	Progeco Иордания	Заместитель руководителя группы	Разработка программы по наращиванию потенциала для государственных органов. Оценка и реструктуризация NIT (национальный институт по обучению). Разработка новой стратегии, совершенствование организационной структуры и обучение тренеров. Рекомендации по выработке политики министру и генеральному секретарю министерства. Управление интернациональной командой (1 международный, 2 местных технических эксперта).
Ноябрь 2005 – декабрь 2006	WYG Косово (MSP)	Главный эксперт	Помощь министерству сельского хозяйства в создании сертификационного органа для экспорта сельскохозяйственной продукции. Ответственный за наращивание потенциала; в задачу входили оценка потребностей в обучении, оценка обучающих систем с созданием устойчивого обучающего компонента, включая подготовку обучающих материалов, а также планирование и организация стажировок для совершенствования данного сектора.
01/2005 – 05 2005	UNDP Албания	Старший эксперт	Анализ цепочки добавленной стоимости для 3 секторов (баранина, томаты и оливковое масло), включая стратегию увеличения торговых возможностей. Рекомендации по выработке политики министерству экономики и торговли в области разработки мер поддержки сельскохозяйственных и продовольственных компаний для развития торговли, а также переговоров по соглашениям о свободной торговле.
04 /2005 – 01 /2006	Interproject (Agrilogistic) Украина	Главный эксперт	<p>Ответственный за торговый компонент, консультации украинским компаниям (главным образом, из продовольственного сектора) по разработке трансграничных цепочек поставок, контроль за местным персоналом, осуществляющим предложенные меры. оценка законодательства, связанного с торговлей, и консультации членов правительства при разработке регламентов для дальнейшего развития данного сектора.</p> <p>Анализ потребностей в обучении. Ответственный за планирование общего обучающего компонента проекта. Планирование и организация стажировок.</p>
03 / 2003 - 01/ 2005	BearingPoint (ERF) Украина	Главный эксперт	<p>Помощь компаниям в разработке маркетинговой политики, стратегии и экспорта (планирование торговых ярмарок, изучение рынка) по всей Украине. Оценка законодательства, касающегося развития экспортной торговли.</p> <p>Разработка и руководство разработкой 7 практических пособий. Управление интернациональной командой (3 международных, 18 местных технических экспертов).</p> <p>Ответственный за компонент общего наращивания потенциала проекта.</p>

<p>02/1989 - 02/ 2003</p>	<p>WIFI ИКТ – Институт содействия бизнесу Австрийской торговой палаты – департамент развития торговли</p>	<p>Руководитель группы, главный эксперт, ведущий разработчик</p>	<p>Разработка стратегий развития торговли и экспорта, политики и проектов от имени Австрийской торговой палаты для регулирующих, правительственных органов и агентств по развитию торговли в Австрии и в приграничных регионах. Консультирование Палаты по проектированию регламентов, связанных с торговлей.</p> <p>Ведущий разработчик разделов, связанных с торговлей, «экзамена по предпринимательству», официальной австрийской обучающей программы для МСП (обязательного для получения лицензии).</p> <p>Руководитель группы в программе по наращиванию потенциала Палаты.</p> <p>Руководитель группы по разработке и реализации экспортной инициативы Верхней австрии (программа ЕС Interreg III).</p> <p>Руководитель группы 'Schmankerlkorb', предшественника продовольственного кластера по содействию торговле Верхней Австрии (программа ЕС Interreg III).</p> <p>Главный эксперт программы MINT (управление интеграции новых технологий на МСП).</p> <p>Рекомендации по выработке политики для «Академии предпринимателей» (специальный обучающий департамент для владельцев и ключевого персонала предприятий Верхней Австрии).</p> <p>Субподрядчик TQNet, программы повышения качества для МСП.</p>
<p>1989 – по настоящее время</p>	<p>WIFI ИКТ – Институт содействия бизнесу Австрийской торговой палаты – международный отдел</p> <p>Разные, включая Украину, Россию, Румынию, Польшу, Болгарию, Турцию, Египет, Албанию, Армению, Литву, Грузию, Иорданию, Казахстан, Киргизстан</p>	<p>Руководитель группы, главный эксперт</p>	<p>Проекты были в основном связаны с экспортом/торговлей и начинались с методологической разработки, подготовки содержания и обучающих материалов вплоть до реализации. программы разрабатывались для Торговой палаты, её международных партнёров, правительственных структур, а также для агентств содействия бизнесу. Программы были двоякими: Наращивание потенциала менеджеров организаций поддержки торговли и поддержка местных компаний путём:</p> <p>разработки стратегий для компаний, включая местные/экспортные рынки, электронную торговлю и т.д.;</p> <p>разработки финансовых инструментов для экспорта;</p> <p>исследования затрат;</p> <p>разъяснения юридических вопросов относительно экспортных контрактов, правил МТП, арбитражных процедур, упрощения таможенных процедур;</p> <p>разработки стратегий стимулирования экспорта для компаний в различных секторах, включая агробизнес, пищевую промышленность, текстильную, энергетику, электронику;</p> <p>консультаций в области менеджмента и организации свободных торговых зон; проектного менеджмента</p>