



**MERITEOLLISUUDEN
VIENTITOIMITTAJAKOULUTUS**

MERITEOLLISUUDEN VIENTITOIMITTAJAKOULUTUS 2019

- # Henkilöille, jotka suunnittelevat tai valmistavat suoraan tai välillisesti kokonaistoimittajien kanssa vientihankkeita meriteollisuuden tarpeisiin.
- # Koulutus perustuu aikaisemmin Finnpron järjestämään malliin, jotka ovat olleet erittäin suosittuja.
- # Koulutus kestää kymmenen päivää.
 - kuusi lähipäivää maaliskuussa
 - neljä machmaking-päivää toukokuussa



- # Lähipäivät on jaettu kolmeen kahden päivän jaksoon. Niissä käydään kattavasti läpi meriteollisuuden yleistilannetta sekä markkinointiin ja projektin johtamiseen liittyviä perusasioita.
- # Matchmaking-päivien aikana osallistujat pääsevät tapaamaan osto- ja hankintapäälliköitä eurooppalaisilta telakoilta (Saksa, Norja, Ranska, Hollanti).



MERITEOLLISUUDEN YLEISTILANNE NYT JA TULEVAISUUDESSA POHJOISMAISSA, EU:N ALUEELLA JA AASIASSA

- # Telakoiden tilauskanta, avaintoimijat, tuotantosuunnat, tulevat tilaukset sekä nykytilanteen ja tulevien tilausten synnyttämät tarpeet
- # Toimialan teknologinen kehityssuunta (SECA-määräykset, autonomiset alukset, offshore oil & gas –toimialan merkitys, muuttuvat roolit ja määräykset, muuttuva teknologia)



MYYNIN JA MARKKINOINNIN PERUSTEET KANSAINVÄLISESSÄ MERITEOLLISUUDESSA

- # Oma myyjäprofiili ja sen kehittämistarpeet (persoonallisuustesti myyjänä).
- # Kenttämyyntityön perusteet, lähdemateriaalin käyttö, neuvottelutekniikat ja cross-cultural – erot eri kohdemaissa
- # Hankinta- ja urakkasopimusjuridiikka (Orgalime, BIMCO, poikkeamat YSE:en), erot Kt-sopimuskäsitteissä eri maissa.
- # Esiintymisvalmennus, esitysmateriaalin laadinta ja oman esiintymisprofiilin muodostaminen.



PROJEKTIN JOHTAMINEN MERITEOLLISUUDESSA

- # Oma esimiesprofiili ja esimiesosaamisen kartoittaminen. Työnjohdolliset taidot ja osaaminen koti- ja ulkomaisen työvoiman sekä alihankkijoiden kanssa.
- # Rahoitus- ja taloushallinto projektiosaamisen näkökulmasta; budjetointi ja kassavirta
- # Suunnittelu- ja rakennuttamisasiakirjojen lukeminen, käyttö, dokumentointi ja soveltaminen
- # Reklamointi, reklamaatioiden käsittely, omat oikeudet ja velvollisuudet.
- # Oman henkilökohtaisen asiakassegmentointiin perustuvan myyntiprofiilin luominen



MATCH-MAKING YRISTYSKONTAKTIT KANSAINVÄLISIIN MERITEOLLISUUSYRITYKSIIN

- ✚ Kansainvälisten yritysten osto- ja teknisen johdon tapaaminen. Myyntikeskustelut/neuvottelut kansainvälisten telakoiden edustajien kanssa Suomessa tai kohdemaassa; Saksa, Ranska, Alankomaat, Norja
- ✚ Oman henkilökohtaisen vientisuunnitelman laatiminen, suunnitelman esittäminen seminaarityön muodossa muille ryhmän jäsenille



TOIMIMINEN KANSAINVÄLISILLÄ TELAKOILLA JA KORJAUSLAIVAPROJEKTEISSA

- # Myyjän/ostajan argumentointi, erilaiset kilpailutus- ja toimitusvalvontatavat, tarjousten käsittelyprosessit, alihankkijayritysten auditointi- ja valintaprosessit
- # Käytännön toiminta ulkomaisilla telakoilla myynti- ja projektinhallintatehtävissä



Koko koulutuksen hinta: 1199 €/hlö.

Koulutuksen resursointi ja vastuuhenkilöt:

Sami Pietilä, Edumax Oy, Toimitusjohtaja

sami.pietila@edumax.fi

Puh. +358 40 503 6292

Heli Virta, CTC, Koulutussuunnittelija

heli.virta@navalarchitect.fi

+358 50 471 3616

www.vientitoimittajakoulutus.fi

