Moscow
Business School
Leadership Energy

Риски внешнеэкономической деятельности в условиях международных санкций и эмбарго

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 25.12.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Общие сведения о классификации рисков ВЭД

- Критерии классификации рисков ВЭД
- Риски менеджмента организации, ведущей внешнеэкономическую деятельность
- Риски по критерию вида возникновения и степени воздействия на сделку и бизнес
- Риски по критерию времени воздействия
- Область воздействия рисков ВЭД

Группы рисков ВЭД

- Политические риски. Выбираем страну экспорта
- Макроэкономические риски. Международные санкции и эмбарго. Платежеспособность страны контрагента. Неплатежеспособность контрагента. Недобросовестность иностранного контрагента. Понятие «due diligence» в ВЭД
- Маркетинговые риски. Понятие экспортного маркетинга. Особенности проведения маркетингового исследования рынков различных стран.
- Рыночные риски. Способы оценки, предупреждения, минимизации

- Коммерческие риски внешнеэкономической сделки. Учимся считать экспортную цену товара, транспортные риски. Форс-мажор

Практикумы:

- Упражнение «Проверка добросовестности иностранного контрагента на примере 3 различных юрисдикций. Учимся проверять потенциального иностранного партнера/контрагента, используя открытые бесплатные ресурсы»
- Кейс «Коммерческие риски внешнеторговой сделки — идентифицируем и прогнозируем допустимые, критические, катастрофические риски для конкретной экспортной сделки»

Группы рисков ВЭД (продолжение)

- Производственные риски. Оценка экспортного потенциала предприятия-экспортера, технология производства и ВЭД
- Научно-технические риски. НИОКР и гостайна во внешнеэкономической деятельности
- Финансовые риски. Курсы валют. Курсовые разницы в бухучете участка ВЭД
- Административные риски. Ключевые регуляторы ВЭД в Российской Федерации. Налоговые последствия ВЭД. Валютное регулирование и валютный контроль в РФ
- Грамотный вход предприятия в экспортную деятельность. Экспортная стратегия. Бизнес-план реализации ВЭД
- Политика управления рисками. Практические рекомендации. Аудит ВЭД на предприятии

Практикум-кейс «Минимизируем уровень рисков ВЭД-сделки»

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров

- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей

- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение

- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение