**Мастер-класс «Большой Ближний Восток в экспортной стратегии российских компаний: особенности выхода на рынки стран Среднего Востока (Иран, Ирак, Афганистан, Палестина)»**

**Цель мастер-класса** – выявить особенности для выхода российских компаний на рынки стран Большого Ближнего Востока, рассмотрев Исламскую Республику Иран (ИРИ), Ирак, Афганистан, Палестинскую Автономию. На мастер-классе будут рассмотрены особенности выбора ниши, социально-экономической динамики, внешней торговли, барьеров входа, валютных расчетов, выбора логистического маршрута, кросс-культурной коммуникации. Для выбранных стран будут разобраны некоторые нюансы работы на примере кейсов.

**Организатор:** Центр координации поддержки экспортно ориентированных предприятий Липецкой области.

**Спикер:** Воронкова Оксана Николаевна, консультант в сфере ВЭД, федеральный тренер и наставник АНО ДПО «Школа экспорта АО РЭЦ», к.э.н., доцент.

**Время проведения:** 13:00 – 15:15 ч.

**Место проведения:**

**Программа**

|  |  |
| --- | --- |
| Время | Содержание |
| 13:00-13:15 | Знакомство. Выявление запросной позиции участников: товары, страны приоритета, опыт экспорта |
| 13:15-13:30 | Страны Большого Ближнего Востока – подходы к классификации, динамика и особенности сотрудничества с РФ.  |
| 13:30-14:15 | Исламская Республика Иран: практика выхода и учет особенностей работы с иранскими партнерами.Кейс: маркетинговое продвижение в ИРИ межкомнатных дверей  |
| 14:15- 14:30 | Иракский рынок и его перспективы для российского бизнеса. |
| 14:30-14:45 | Перспективы и условия работы с партнерами из Афганистана: ниши, платежи, логистика, зоны рисков. Кейс: продажа подсолнечного масла в Афганистан |
| 14:45-15:00 | Палестина как зона конфликта: работать или нет?  |
| 15:00-15:15 | Дискуссия. Ответы на вопросы |