Останній випуск 𝗖𝗼𝗻𝘀𝘂𝗹𝘁𝗮𝗻𝘁’𝘀 𝗗𝗶𝗴𝗲𝘀𝘁 #5 в рамках першого навчального року програми 𝗧𝗿𝗮𝗶𝗻 𝘁𝗵𝗲 𝗧𝗿𝗮𝗶𝗻𝗲𝗿𝘀! Понад 50 учасників Програми впродовж пів року готували для Вас цікаві матеріали та кейс-стаді за результатами навчання на Програмі доповнюючи власним досвідом, знаннями та навичками.

Статті Consultant’s digest #5 сфокусовані на тому, як залучати нових клієнтів, як вибудовувати ефективні відносини з ними та створювати високий рівень довіри, а також включають інформацію про ведення перемовин та мотивування клієнта до співпраці з вами.

Вже невід’ємною частиною дайджесту є кейс-стаді в яких учасники Програми розповідають про досвід співпраці з українськими виробниками різних секторів та рекомендації, які для них формують. У цьому Випуску Ви зможете прочитати кейси про:

* оптимізацію логістики при експорті безглютенового печива до США;
* експорт українського равлика: рекомендації щодо логістики;
* експорт радіаторів та рушникосушок, конвекторів та чавунних радіаторів до Великої Британії;
* логістичні рішення при експорті до Великої Британії бакалійної продукції.

Ознайомитись з 𝗖𝗼𝗻𝘀𝘂𝗹𝘁𝗮𝗻𝘁’𝘀 𝗗𝗶𝗴𝗲𝘀𝘁 #5 можна за посиланням: https://cutt.ly/Fx0fveu.

Розвивайте власні навички та експортну діяльність Вашої компанії! У світі має бути більше українського!

\_\_\_\_

Програма Train the Trainers розроблена Інститутом маркетингу Естонії у співпраці з Офісом з просування експорту. Програма фінансується Державним департаментом США (в рамках “Emerging Donors Challenge Program Round Seven”), а також Міністерством закордонних справ Естонії (Проєкт з питань розвитку співробітництва та гуманітарної допомоги).