

«Consultant's Digest №3.

Consultant's Digest випуск №3 в рамках програми **Train the Trainers** вже готовий до Вашої уваги!

В кожному дайджесті команди-учасники Програми висвітлюють для Вас тематику модулю, що вивчають, а також розповідають у форматі кейс-стаді про свій досвід роботи з компанією-клієнтом в попередньому модулі.

У Випуску №3 Ви зможете ознайомитися з історіями співпраці учасників програми з компаніями-клієнтами ІТ сектору щодо експорту різноманітних ІТ рішень та розвитку діджитал маркетингу, а також почитати статті на наступні теми:

- ведення бізнесу на зарубіжних ринках: які аспекти треба врахувати;
- вимоги ринку та споживачів – що потрібно знати та перевірити перед тим, як починати експортувати;
- зміна продукту та його адаптація до нового ринку;
- персона клієнта: три кроки побудови і необхідні ресурси;
- карта подорожі клієнта.

Consultant's Digest – це підбірка корисної інформації для підприємців, експортерів та консультантів в експорті, що допоможе Вашій компанії у виході на іноземні ринки від учасників інноваційної освітньої програми **Train the Trainers** для консультантів державного та приватного секторів у сфері експортної діяльності.

Читайте третій випуск та підписуйтеся на сторінки команд учасниць, щоб отримувати більше інформації з питань експорту: <https://export.gov.ua/463-train-the-trainers-consultants-digest-3>.

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 (Проект з питань розвитку співробітництва та гуманітарної допомоги).