



International Trade Forfaiting Association

Negocjowanie i zabezpieczanie kontraktów w transakcjach eksportowych i importowych – TRADE FINANCE*

CEL I PROFIL SZKOLENIA

Stanowiska: kupca, handlowca, sprzedawcy, specjalisty ds. eksportu czy importu, negocjatora, doradcy klienta międzynarodowego, menedżera ds. zakupów i pokrewne – to jedne z najistotniejszych w strukturze operacyjnej przedsiębiorstwa. Praca tych osób bezpośrednio wpływa na poziom przychodów ze sprzedaży i kosztów działalności operacyjnej, a przez to również na poziom zysku ze sprzedaży (marża) oraz zysku operacyjnego (EBIT). W wyniku podejmowania niewłaściwych decyzji sprzedażowych i kosztowych (np. inwestowanie sił i zasobów w rosnący obrót bez dbania o zachowanie bezpiecznego poziomu rentowności – marży) w kategoriach zysk ze sprzedaży czy zysk operacyjny EBIT może pojawić się strata. A w ślad za tym niemal na pewno pojawi się strata na działalności gospodarczej i finalna strata w rachunku zysków i strat. Może to prowadzić do naruszenia kapitałów własnych i – niezwykle często – do braku dywidendy dla akcjonariuszy/udziałowców oraz braku rocznej nagrody z zysku dla pracowników (bonus).

Niewłaściwe przygotowanie handlowe (zakupy i sprzedaż) może również skutkować pojawieniem się strat operacyjnych czy finansowych, jeśli realizacja kontraktów handlowych nie będzie należycie zabezpieczona (ryzyko braku zapłaty odbiorcy, ryzyko niewłaściwej realizacji kontraktu dostawcy, ryzyko niewystarczającego poziomu jakości produktu, ryzyko utraty towaru na skutek działań zewnętrznych, w tym sił przyrody oraz inne).

Obszar Trade Finance pomaga skutecznie negocjować, zabezpieczać, a także finansować kontrakty handlowe. Proponowane szkolenie pomoże rozwinąć kluczowe umiejętności handlowe (negocjacje), ale również zaopatrzy uczestników w unikalną wiedzę z zakresu gwarancji, akredytyw, inkas, forfaitingu, faktoringu, pro-

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione.

gramów typu vendor finance, supplier finance Warsztat handlowy jest uniwersalny – większość technik handlowych sprawdza się w każdym kanale i każdej branży. W trakcie szkolenia poruszone będą następujące treści:

- kontrakt handlowy – struktura i kluczowe aspekty
- kalkulacja rentowności na kontrakcie
- zagadnienia prawne – prawo krajowe i międzynarodowe w zawieraniu kontraktów
- Incoterms – warunki dostawcy w procesie sprzedaży eksportowej / zakupu z importu
- gwarancje kontraktowe: bankowe i ubezpieczeniowe
- akredytywa i inkaso dokumentowe
- przeniesienie ryzyka płatności na podmiot trzeci – forfaiting i faktoring
- programy vendor finance – wsparcie sprzedaży
- programy supplier finance – wsparcie zakupów
- zabezpieczenie ryzyka kredytowego z udziałem banków zagranicznych (bank eksportera i importera)
- finansowanie kapitału obrotowego pod kontrakt: kredyt dla nabywcy/prefinansowanie kontraktu
- optymalizacja bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku cash flow z wykorzystaniem rozwiązań Trade Finance
- commodity trade

WIEDZA i UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK ZDOBEDZIE PODCZAS SZKOLENIA

- jak negocjować kontrakty handlowe i na co zwracać uwagę
- jak zabezpieczać kontrakty handlowe w transakcjach krajowych i międzynarodowych
- jak finansować kontrakty handlowe w opcji pre-financing i post-financing
- jak ograniczać ryzyka finansowe i operacyjne włączając instytucje bankowe i pozabankowe
- strategię negocjacyjną
- zarządzanie elementami sprawozdania finansowego poprzez kontrakty handlowe
- jak pokonywać bariery w procesie sprzedaży eksportowej i transakcji importowych

ADRESACI SZKOLENIA

- specjaliści ds. sprzedaży pracujący w następujących kanałach sprzedażowych: telefon, mail, video, spotkania bezpośrednie
- handlowcy
- menedżerowie ds. zakupów
- kupcy
- BDMs
- doradcy klienta
- eksperci sprzedaży
- menedżer klienta
- KAM
- team leaderzy

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione

PROGRAM SZKOLENIA

- podzielony na bloki tematyczne i uzupełniony ćwiczeniami warsztatowymi w podgrupach, po każdym omówionym zagadnieniu:
 - › elementy kontraktu handlowego, aspekty prawne
 - › Incoterms
 - › rozwiązania i produkty zabezpieczające kontrakty handlowe – ryzyka operacyjne i finansowe
 - › finansowanie kontraktów handlowych i podział ryzyka kredytowego
 - › myślenie strategiczne w relacjach z klientem międzynarodowym
 - › negocjacje biznesowe
 - › optymalizacja sprawozdań finansowych pod kątem Trade Finance
- przewidziany na 2 dni szkoleniowych (bloki 7-godzinne)
- godziny rozpoczęcia i zakończenia szkolenia, przerwy, termin i miejsce szkolenia – do uzgodnienia



Notka trenerska

Tomasz Wójtowicz, Phd – jestem wieloletnim praktykiem gospodarczym, a także nauczycielem akademickim i trenerem biznesowym. Posiadam 22-letnie doświadczenie zawodowe, w tym 13-letnie na stanowiskach kierowniczych, w dużych organizacjach międzynarodowych (Citigroup, Commerzbank, Grupa DBK), jak również w mniejszych spółkach (ATW-Poznań Sp. z o.o. – Prezes Zarządu i WSiiE TWP w Olsztynie – Przewodniczący Rady Zarządzającej)

Obszary biznesowe, które nadzorowałem, to:

- › sprzedaż oraz obsługa posprzedażowa produktów bankowości transakcyjnej i finansowania handlu dla klientów korporacyjnych (o rocznych przychodach ze sprzedaży do EUR 10 mld, w tym notowanych na GPW oraz giełdach europejskich i amerykańskich), procesowanie ok 15 tys. operacji w ujęciu rocznym
- › nadzorowanie bezpośrednio zespołów sprzedażowych B2B – doradcy klienta, doradcy produktowi, handlowcy, BDMs, KAMs – liczące do 30 osób, oraz współpraca z ogólnokrajową i międzynarodową siecią sprzedażową liczącą do 300 osób
- › product management – wydziały rozwoju produktów, poszukiwanie i wdrażanie innowacji produktowych
- › analiza finansowa i ocena ryzyka w obrębie transakcji finansowania handlu i przedsięwzięć inwestycyjnych
- › wdrażanie koncepcji lean management w organizacji
- › realizacja planu budżetowego (cele przychodowe, kosztowe i dochodowe) na poziomie PLN 120 mln (EBIT)
- › zarządzanie relacjami z klientami kluczowymi
- › optymalizacja sprawozdań finansowych (struktura bilansu i rachunku cash flow, rentowność sprzedaży, aktywów i kapitału w rachunku zysków i strat)

W latach 2011-2019 pełniłem funkcję Head of Trade Finance Department w mBanku S.A. (Grupa Commerzbank) Wcześniej – w latach 2000-2011 – w ramach mojej ścieżki rozwoju zawodowego powierzono mi stanowisko Kierownika Sprzedaży Regionalnej oraz Dyrektora Biura Sprzedaży Produktów Bankowości Transakcyjnej dla klientów instytucjonalnych w Citi Handlowy (Citigroup) W latach 1997-2000 pracowałem w dziale finansowym, przygotowując analizy i raporty na potrzeby podejmowania decyzji zarządczych w Grupie DBK. W ramach moich obowiązków menedżerskich skutecznie zarządzałem grupą 50 osób i współ-

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione

pracowałem bezpośrednio i pośrednio z siecią doradców i analityków bankowych w całym kraju (ponad 300 osób)
Zarządzałem również spółką handlową oferującą towary dla branży FMCG (ATW-Poznań Sp. z o.o.) oraz finansami i procesami restrukturyzacyjnymi uczelni niepublicznej (Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii Towarzystwa Wiedzy Powszechnej)

Tytuł doktora nauk ekonomicznych w obszarze zarządzania i rachunkowości uzyskałem w 2004 roku na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim. Pozwoliło mi to połączyć wiedzę teoretyczną z praktyką gospodarczą i w okresie 20 lat (1998-2018) specjalizowałem się w działalności naukowej w następujących obszarach: rachunkowości finansowej, rachunkowości zarządczej, analizie finansowej, finansach przedsiębiorstwa oraz audycie wewnętrznej (ponad 25 publikacji, adiunkt w Katedrze Ekonomii)

W maju 2019 roku zostałem absolwentem MIT, USA, w wyniku ukończenia międzynarodowego szkolenia dla Executives: Leading change in complex organization, zorganizowanego przez Massachusetts Institute of Technology Sloan School of Management, Cambridge, USA.

* **Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim.** Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione