



LCC
LUBELSKIE CENTRUM
CONSULTINGU

**ORGANIZACJA I OBSŁUGA
MISJI GOSPODARCZYCH**

**SEKRETEM BIZNESU
JEST WIEDZIEĆ TO,
CZEGO NIE WIEDZĄ INNI**

Arystoteles Onassis

SZANOWNI PAŃSTWO,

Lubelskie Centrum Consultingu” sp. z o. o. powstało w 2009 roku w Lublinie aby wspierać przedsiębiorczość i pokazywać firmom jak mogą zwiększać swoją efektywność. Potrzeby przedsiębiorców wymagają nieustannych obserwacji rynku, analizy trendów, poszukiwania nowych rozwiązań i ciągłej rozbudowy kapitału relacyjnego. Cytując jednego z klasyków zarządzania: „Segmentacja klientów, zawsze sprowadza się do zaspokajania potrzeb pojedynczego klienta”. W biznesie nie ma uniwersalnych rozwiązań, a dynamika rynku nie pozwala zbyt długo zastanawiać się nad strategią. Dostarczamy wiedzy, narzędzi, a w razie potrzeby gotowych rozwiązań biznesowych. Wspierając klientów w pokonywaniu biznesowych wyzwań przyjmujemy założenie Kevina Kelly’ego: „Klienci mogą schodzić się tłumnie, ale zadowolenie odczuwają pojedynczo”.

Z poważaniem,



Katarzyna Tatara
Prezes Zarządu
Lubelskiego Centrum Consultingu

ZAKŁADAMY, ŻE W BIZNESIE NIE MA UNIWERSALNYCH ROZWIĄZAŃ.

Skontaktuj się z nami, a w ciągu 5 dni
otrzymasz dostosowaną do swoich potrzeb
propozycję rozwiązania.



LICZBY MÓWIĄ SAME ZA SIEBIE

1300 dni szkoleniowych

569 przedsiębiorstw

50+ projektów inwestycyjnych

10 000+ godzin szkoleniowych

30 trenerów współpracujących

10 ekspertów biznesu

30 partnerów

ORGANIZACJA I OBSŁUGA MISJI GOSPODARCZYCH

Wspieramy naszych klientów w poszukiwaniu Partnerów za granicą, jak również zachęcamy ich do inwestowania w Polsce. Misja gospodarcza to niepowtarzalna okazja nawiązania ciekawych kontaktów biznesowych i wstęp do ekspansji nowych rynków.

ORGANIZACJA MISJI BIZNESOWYCH

Musi upłynąć jeszcze trochę czasu zanim metka „Made in Poland” będzie otwierać wszystkie rynki. Niemniej jednak 58,2% polskich przedsiębiorstw uważa, że są w stanie uzyskać przewagę konkurencyjną na zagranicznych rynkach jakością.

WSPARCIE W PROCESACH NEGOCJACYJNYCH

Negocjacje biznesowe są ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Firmy, które traktują pertraktacje biznesowe jako priorytetowy proces wpisany w kulturę organizacji osiągają lepsze wyniki finansowe i budują skuteczniejszą długofalową strategię.

KOJRZENIE PARTNERÓW BIZNESOWYCH

Rozwiązania outsourcingowe są dość powszechnym zjawiskiem występującym głównie w działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Ponad połowa firm o obrotach wyższych niż 10 mln złotych rocznie korzysta z usług firm zewnętrznych podczas, gdy w dużych firmach – o obrotach powyżej 500 mln złotych zaledwie 3% (Badanie ICAN Institute).

WSPÓŁPRACA I WSPARCIE Z IOB ZA GRANICĄ

Wejście na międzynarodowy rynek jest dużym wyzwaniem dla każdej firmy. Ktoś pewnie słusznie zauważy, że według raportu „GO GLOBAL” aż 60% polskich firm na zagranicznych rynkach odnosi sukces... ale ktoś inny zastanowi się dlaczego aż 40% skazanych jest na porażkę. Jak to właściwie jest? Szklanka jest do połowy pusta czy pełna?.



KOJARZENIE PARTNERÓW BIZNESOWYCH

Rozwiązania outsourcingowe są dość powszechnym zjawiskiem występującym głównie w działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Ponad połowa firm o obrotach wyższych niż 10 mln złotych rocznie korzysta z usług firm zewnętrznych podczas, gdy w dużych firmach – o obrotach powyżej 500 mln złotych zaledwie 3% (Badanie ICAN Institute).

Chociaż outsourcing wkroczył w fazę dojrzałości to jednak 50% kontraktów jest zagrożonych. Aby zminimalizować to zagrożenie i podnieść efektywność rozwiązań outsourcingowych możemy:

- znaleźć Ci interesującego partnera biznesowego;
- przygotować proces negocjacyjny ;
- dokonać analizy potrzeb i pod jej kątem określić cechy biznesowe potencjalnego partnera;
- określić architekturę finansową wspólnego przedsięwzięcia;
- zweryfikować wiarygodność partnera;

Potencjalnych partnerów wyszukamy dla Ciebie w kraju i za granicą korzystając z naszego kapitału relacyjnego oraz sieci współpracy z instytucjami otoczenia biznesu, tak aby dostarczyć wyłącznie sprawdzonych partnerów. Dotychczas skojarzyliśmy kilkadziesiąt firm z różnych branż z państwami z Azji, Europy i Afryki Północnej. Pracowaliśmy w różnych środowiskach kulturowych kojarząc przedsiębiorstwa według ich potrzeb oraz biorąc pod uwagę ich długofalową strategię rozwoju. Często od kojarzenia partnerów rozpoczęła się nasza długoterminowa współpraca z polskimi przedsiębiorcami.

ORGANIZACJA MISJI BIZNESOWYCH

Musi upłynąć jeszcze trochę czasu zanim metka „Made in Poland” będzie otwierać wszystkie rynki. Niemniej jednak 58,2% polskich przedsiębiorstw uważa, że są w stanie uzyskać przewagę konkurencyjną na zagranicznych rynkach jakością.

Pierwszy krok na zagranicznym rynku, pierwsze spotkanie z potencjalnym kontrahentem często decyduje o charakterze późniejszych relacji biznesowych. Czasami łatwiej jest po prostu zająć się tworzeniem jakości, a organizację misji gospodarczych zostawić profesjonalistom, którzy:

- dokonają analizy potrzeb przedsiębiorstwa i określą jego oczekiwania względem kontrahenta;
- zapewnią obsługę logistyczno-administracyjną wydarzenia (organizacja przelotu, zakwaterowania, tłumaczeń);
- zajmą się stworzeniem i realizacją programu wydarzenia;
- będą moderować spotkania biznesowe;
- zapewnią koordynowanie zainicjowanej współpracy;

Myślisz, że filmy przedstawiające tak błyskotliwe kariery jak sukces Jordana Belforta czy Howarda Hughesa dalej są klasyfikowane w kategorii filmów science fiction przez polskich przedsiębiorców? A co byś powiedział o podpisaniu swojego pierwszego kontraktu podczas kolacji pod Burdż Chalifa w Dubaju? Sprawdź tutaj.

Organizowaliśmy misje biznesowe polskich przedsiębiorców do najbardziej odległych państw świata. Zaprosiliśmy również przedsiębiorców m.in. z Turcji, Arabii Saudyjskiej, Egiptu i wielu innych państw do Polski. Misje biznesowe organizujemy z najwyższą starannością uwzględniając potrzeby i budżet przedsiębiorstwa, a tam gdzie jest to możliwe pozyskujemy dla naszych klientów dofinansowanie na uczestnictwo. Wspieramy przedsiębiorczość, a nasza wiedza i doświadczenie w obsłudze sektora B2B pomogła w zainicjowaniu wielu cennych kontaktów dla naszych klientów.



WSPÓŁPRACA I WSPARCIE Z IOB ZA GRANICĄ

Wejście na międzynarodowy rynek jest dużym wyzwaniem dla każdej firmy. Ktoś pewnie słusznie zauważy, że według raportu „GO GLOBAL” aż 60% polskich firm na zagranicznych rynkach odnosi sukces... ale ktoś inny zastanowi się dlaczego aż 40% skazanych jest na porażkę. Jak to właściwie jest? Szklanka jest do połowy pusta czy pełna?

To czy firma znajdzie się w 40% czy w 60% zależy od tego jak dobrze przygotuje się do funkcjonowania na obcym rynku. Dlatego też dobrze mieć po drugiej stronie partnera, który wie jak funkcjonuje lokalny rynek i jest w stanie pomóc w pierwszych miesiącach działalności na nowych rynku. Jesteśmy w stanie :

- określić rodzaj współpracy z partnerem zagranicznym, który byłby dla Ciebie interesujący;
- skontaktować Cię z właściwą instytucją otoczenia biznesu;
- koordynować współpracę partnerów ;
- ustalić cele współpracy;
- zapewnić właściwą opiekę administracyjną nad współpracą;

Od początku naszej działalności współpracujemy z wieloma instytucjami otoczenia biznesu w Polsce i za granicą. Prężna działalność w wielu państwach świata pozwoliła nam na rozbudowanie potężnego kapitału relacyjnego, który stanowi ogromną wartość w obsłudze sektora B2B. Współpracujemy z Izbami Przemysłowo-Handlowymi w Polsce i na świecie, grupami produkcyjnymi i klastrami oraz ambasadami i konsulatami. Jesteśmy partnerem najważniejszego ośrodka logistycznego w Polsce – Instytutu Logistyki i Magazynowania w Poznaniu. Dzięki temu nasze działania są skuteczne, a ryzyko niepowodzenia zainicjowanych procesów handlowych niewielkie.



WSPARCIE W PROCESACH NEGOCJACYJNYCH

Negocjacje biznesowe są ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Firmy, które traktują pertraktacje biznesowe jako priorytetowy proces wpisany w kulturę organizacji osiągną lepsze wyniki finansowe i budują skuteczniejszą długofalową strategię.

Nowoczesna gospodarka, która poddała pod wątpliwość konkurowanie wyłącznie ceną wymusiła na przedsiębiorcach podejmowanie procesów negocjacyjnych zarówno w relacjach B2B, jak i B2C. Polskie przedsiębiorstwa są coraz bardziej świadome, że monolog sprawdza się wyłącznie w czasach hossy, a czasy bessy wymagają dialogu. Jesteśmy w stanie pomóc Ci w:

- formułowaniu stanowiska negocjacyjnego;
- analizie celów negocjacyjnych i doborze odpowiednich metod;
- wsparciu podczas procesu negocjacyjnego lub reprezentowaniu Twoich interesów;
- koordynowaniu procesu negocjacji;

Uczestniczyliśmy lub przygotowaliśmy stanowiska negocjacyjne dla kilkudziesięciu polskich firm, zarówno dla małych i młodych przedsiębiorstw, jak również dla dużych firm z ugruntowaną pozycją na rynku. Dobieraliśmy optymalne rozwiązania i staraliśmy się wskazać klientowi szanse i zagrożenia wynikające z obrania określonego stanowiska negocjacyjnego. Przygotowywaliśmy naszych klientów do uczestnictwa w negocjacjach poprzez uczestnictwo w szkoleniach oraz wsparcie doradcze. Na życzenie klienta uczestniczyliśmy w negocjacjach biznesowych często decydujących o rozwoju jego firmy. Wspieraliśmy procesy negocjacyjne z kontrahentem, samorządem lokalnym czy zagranicznym partnerem. Zaufanie, którym obdarzyli nas klienci zaowocowało podpisaniem wielu kontraktów o wartości mierzonej w milionach dolarów.



Materiał pobrany ze strony
www.lcc.lublin.pl



**LUBELSKIE
CENTRUM
CONSULTINGU**
SPÓŁKA Z O.O.

ul. Dobrzańskiego 3
20-262 Lublin
tel./fax +48 81 440 87 00
e-mail: biuro@lcc.lublin.pl
www.lcc.lublin.pl

Cezary Jabłoński
tel. +48 791 222 183
e-mail: cezary.jablonski@lcc.lublin.pl