

EXPORTNÍ AKADEMIE

Úspěšný vývozcce musí znát
místní specifika trhu

Hana Kejhová

hana.kejhova@economia.cz

Nemyslete si, že vezmete manažera z Mladé Boleslavi, pošlete ho do Číny a on začne dobře fungovat, říká Radek Špicar, ředitel vnějších vztahů Škoda Auto. „Příprava je důležitá, aby věděl, jaké jsou v té zemi zvyklosti, protože může udělat rychle chybu,“ dodává.

Pomocí může Exportní akademie při CzechTrade, která vznikla v roce 2006 jako jeden z 12 projektů vládní Exportní strategie na léta 2006–2011. Jejím posláním je zvyšování zahraničněobchodních kompetencí jak na straně firem, tak organizací, které mají prosazovat obchodní zájmy Česka v cizině. Exportní akademie proto cílí na podnikatele i státní úředníky, tzv. obchodní diplomaty.

Nabídka akcí vychází z potřeb trhu
„Pokládáme za výhodu, že vzděláváme obě skupiny a máme možnost zprostředkovávat jejich pravidelná setkávání. Úředníci jsou konfrontováni s aktuálními problémy firem,“ vysvětluje Lada Rindošová, zástupkyně generálního ředitele CzechTrade.

Jak uspět ve světě

Vzděláváme 1500 manažerů ročně,
říká zástupkyně ředitele CzechTrade

★ Rozhovor

Hana Kejhová

Hana.Kejhova@economia.cz

HN: Kolik manažerů projde vzdělávacími kurzy Exportní akademie CzechTrade?

Ročně pořádáme pětasedmdesát seminářů, kurzů a pět exportních konferencí. Všechny akce se účastní ročně kolem patnácti set zejména majitelů firem, ředitelů a obchodníků. Z nich je asi osmdesát procent ze sektoru malých a středních firem, zbytek z velkých firem. Pro úředníky působící v oblasti mezinárodního obchodu jsme uskutečnili čtyři ročníky Kurzu obchodní diplomacie, z celkového počtu sto šedesát účastníků jich sto dvacet osm získalo příslušný certifikát.



LADA RINDOŠOVÁ Propojuje svět byznysu, veřejné správy i akademickou obec. FOTO: HN – MICHAELA HASÍKOVÁ

„Nabídku vzdělávacích akcí průběžně aktualizujeme. Spolupracujeme s kolegy v našich zahraničních kancelářích, kteří sledují změny na světových trzích. Oslovujeme i odborníky z praxe, jak je zvykem třeba u prestižních světových programů MBA,“ říká

Rindošová. Exportní akademie se opírá nejen o zahraniční síť CzechTrade, ale o celou exportní infrastrukturu, například zastupitelské úřady, ČEB nebo EGAP. „Takže na seminářích, kurzech a konferencích se v roli lektorů setkáte s řediteli zahraničních kanceláří a oborovými specialisty naší agentury, ale například i pracovníky ambasad,“ říká Rindošová. Školí významní odborníci z podnikatelské sféry i zástupci akademické obce.

Teritoriální semináře pro nováčky

Obdobou kurzu Obchodní diplomacie je pro podnikatele kurz Úspěšný exportér a Minimum exportéra. Důraz je kladen i na komunikační dovednosti. „Česká ekonomika je nejvíce závislá na průmyslu. Potřebujeme kvalitní absolventy technických oborů, a těch je málo. Pokud se firmě podaří je získat, mají většinou dobré technické

znalosti, ale mizivé jazykové schopnosti a soft skills. Jsou schopni skvěle zpracovat odborný problém. Ale nemají výsledek práce převést do srozumitelné prezentace. Nejsou trénováni v diskusi a obrovský problém je, že neumějí obhájit svůj názor. Do toho musí firmy investovat a své lidi dovést,“ říká Špicar. „Podniky s tím zápasí pořád.“ Na misi do zahraničí potřebují takoví experti připravit.

Proto jsou v rámci nabídky exportního vzdělávání CzechTrade vyhledávané teritoriální semináře. Účastníci se kromě tvrdých dat dozvídají i to, jaká jsou kulturní specifika a obchodní zvyklosti na konkrétním trhu. Součástí setkání je výměna zkušeností, prezentace skutečných úspěšných příběhů firem a interaktivní workshopy. Seznam akcí naleznete na adrese www.czechtrade.cz/kalendar-akci nebo na www.exportniakademie.cz.

INZERCE

**Univerzita
Jana Amose Komenského
Praha**

Vzdělávání dospělých
Sociální a mediální komunikace
Manažerská studia
Speciální pedagogika
Management cestovního ruchu
a další bakalářské, magisterské,
doktorské a MBA obory

www.ujak.cz Studujte pro svoji budoucnost