



Fundusze Europejskie
dla Kujaw i Pomorza



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Samorząd Województwa
Kujawsko-Pomorskiego

ANKIETA POTRZEB SZKOLENIOWYCH

realizowana w ramach projektu grantowego „Fundusz Eksportowy dla Kujaw i Pomorza” Nr FEKP.01.03-IZ.00-0001/24 współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Priorytetu 1. Fundusze Europejskie na rzecz wzrostu innowacyjności i konkurencyjności regionu Działania 1.3 Wsparcie MŚP Celu szczegółowego 1 iii. Wzmacnianie trwałego wzrostu i konkurencyjności MŚP oraz tworzenie miejsc pracy w MŚP w tym poprzez inwestycje produkcyjne programu Fundusze Europejskie dla Kujaw i Pomorza 2021-2027

Informacje o przedsiębiorstwie

1. Nazwa przedsiębiorstwa
.....
2. NIP
.....
3. Adres siedziby
.....
4. Mail
.....
5. Branża działalności przedsiębiorstwa:
.....
6. Numer kodu PKD działalności, której dotyczy produkt przeznaczony do internacjonalizacji.
.....
7. Status przedsiębiorstwa:
☐ Mikro
☐ Małe
☐ Średnie
8. Czy przedsiębiorstwo jest wytwórcą produktu/bezpośrednim wykonawcą usług?
☐ Tak
☐ Nie

Status działalności eksportowej

9. Czy przedsiębiorstwo prowadzi obecnie sprzedaż produktów/usług na rynkach zagranicznych?
☐ Tak
☐ Nie
☐ Firma jest na etapie przygotowania do rozpoczęcia eksportu
10. Jak długo przedsiębiorstwo prowadzi działalność eksportową?
☐ poniżej 1 roku
☐ 1–3 lata

- ☐ powyżej 3 lat
- ☐ nie dotyczy

11. Na które rynki zagraniczne firma obecnie eksportuje lub planuje eksportować?

.....

.....

12. Jakie produkty lub usługi są/będą przedmiotem eksportu?

.....

.....

13. Czy przedsiębiorstwo posiada opracowaną strategię eksportową?

- ☐ Tak
- ☐ Nie
- ☐ Inny dokument dotyczący eksportu:

Ocena zasobów i kompetencji przedsiębiorstwa

14. Proszę ocenić poziom przygotowania przedsiębiorstwa w poniższych obszarach:

(1 – bardzo niski, 5 – bardzo wysoki)

Obszar	1	2	3	4	5
Przygotowanie oferty eksportowej					
Wiedza dotycząca formalno-prawnych aspektów eksportu					
Planowanie strategii eksportowej					
Analiza kosztów i polityka cenowa na rynkach zagranicznych					
Wykorzystanie e-commerce w sprzedaży zagranicznej					
Marketing międzynarodowy					
Znajomość różnic kulturowych w kontaktach biznesowych					

Identyfikacja potrzeb szkoleniowych

15. Jakie bariery ograniczają obecnie rozwój eksportu w przedsiębiorstwie?

- ☐ Brak doświadczenia eksportowego
- ☐ Brak odpowiedniej strategii eksportowej
- ☐ Niewystarczająca znajomość przepisów i procedur
- ☐ Trudności w pozyskiwaniu klientów zagranicznych
- ☐ Niewystarczające działania marketingowe
- ☐ Brak wiedzy w zakresie sprzedaży online na rynkach zagranicznych
- ☐ Problemy związane z kalkulacją cen i kosztów eksportowych

- ☐ Bariery językowe lub kulturowe
- ☐ Ograniczone zasoby kadrowe
- ☐ Inne:

16. Czy udział w szkoleniu może przyczynić się do zwiększenia potencjału eksportowego przedsiębiorstwa?

- ☐ Tak
- ☐ Raczej tak
- ☐ Raczej nie
- ☐ Nie

17. Jakie rezultaty przedsiębiorstwo planuje osiągnąć dzięki udziałowi w szkoleniu?

- ☐ Przygotowanie do rozpoczęcia eksportu
- ☐ Rozszerzenie działalności na nowe rynki zagraniczne
- ☐ Zwiększenie sprzedaży eksportowej
- ☐ Usprawnienie działań eksportowych
- ☐ Podniesienie kompetencji pracowników
- ☐ Rozwój sprzedaży internetowej za granicą
- ☐ Zwiększenie skuteczności działań marketingowych
- ☐ Ograniczenie ryzyk formalno-prawnych związanych z eksportem
- ☐ Inne:

.....
data i podpis