



swerea
swedish research



Pitch:

10 punkter för internationalisering

Stig Bardage, SP

Anna Wiberg, Innventia

Mål: Fler uppdrag från utlandet

Denna utbildning **fokuserar på att komma igång med internationell försäljning** av tjänster hos testbäddar och demonstratorer, men är allmän nog för att passa all begynnande internationell försäljning.

3 timmar med "10 punkter"

Mål: Att kunna ta fram en plan för att öka den internationella försäljningen, samt att vara orienterad om möjligheterna att hitta partner och projekt inom EU.

Medel: Processtegen i "10 punkter för internationalisering", Internationaliseringsguide för RISE ToD - V. 1.0, från AP2, ToD fas 1, av Stig Bardage, Eva Lindh-Ulmgren, Anna Wiberg och Adam Edström.

3 timmar, uppdelat på två pass:
Fyra övningar - fyra diskussioner.

Interaktivitet och grupparbete är nyckelord.



De 10 punkterna

10 punkter om internationalisering för RISE ToD

- 1. Formulera erbjudandet**
- 2. Identifiera vart du vill – kunder, nischer, länder**
- 3. Ta reda på aktuell Juridik, regleringar**
- 4. Sök upp relevanta kontakt och nätverk**
- 5. Lyssna till potentiella kunderna**
- 6. Skräddarsy erbjudandet**
- 7. Internationell affärsplan med budget för internationella aktiviteter**
- 8. Mässor, konferenser**
- 9. Media**
- 10. Fler affärer samt vidareutveckling – EU, Horizon 2020 och andra forskningssamarbeten**

Fyra övningar

”The Pitch”.

Beskriv erbjudandet på engelska, på 2 min.

”Vart vill vi?”

Identifiera möjliga länder, nischer och kunder.

”Kontakter och nätverk”

Från föreningar till EU.

”Om affärsplanen”

Från nuläge till målet.

Plus några korta diskussioner:

"Lagar och regler"

"Lyssna på kunden!"

"Mässor, konferenser och media"

"Affärsutveckling med EU"