

Формати стажувань

Формат: Три місяці

Мова: Німецька

Цільова група: Керівники вищої і середньої ланки підприємств різних галузей

Ціль: Підвищення кваліфікації, знайомство з організацією виробництва на німецьких підприємствах, робота згідно проектного завдання, що отримано від українського підприємства, встановлення контактів і розвиток економічної кооперації між підприємствами України і Німеччини

Програма: Даний формат передбачає унікальну можливість пройти тривалу індивідуальну практику на німецькому підприємстві. Підготовка до практики проводиться у формі спеціалізованих семінарів-тренінгів, організованих з використанням сучасних інтерактивних методів навчання, по можливості разом з відвідуванням підприємств.

Семінари-тренінги, а також відвідування підприємств проводяться в складі групи з урахуванням переважно загальних інтересів групи. У рамках семінарів-тренінгів проводяться зустрічі з представниками галузевих союзів і організацій, що складають інфраструктуру економіки Німеччини.

Проектне завдання: Повинне бути погоджене і підписане керівництвом (див. на сайті «Інформацію для кандидатів на стажування»)

Можливі теми семінару-тренінгу:

- Міжкультурний менеджмент і підготовка до практики
- Комунікація, виступ і успішні переговори з німецькими підприємствами
- Професійна презентація власного продукту, підприємства в Німеччині
- Як вести бізнес з Німеччиною
- Управління проектами на прикладі проектного завдання
- Управління персоналом
- Рішення проблем: технології креативності і пошуки рішення
- Управління часом і самоорганізація
- Економічна діяльність у Німеччині та ЄС
- інші теми, специфічні для даного формату

Після спеціалізованих семінарів учасники проходять восьмитижневу індивідуальну практику на робочому місці в німецькій фірмі. Бажане проведення власного інформаційного пошуку найбільш придатних для проходження практики підприємств і контакт із ними з боку учасників.

На заключному семінарі учасники презентують результати.

Економічна кооперація (контакти)

Формат: Один місяць

Мова: Англійська

Цільова група: Директори малих і середніх підприємств, їхні заступники, начальники відділів зовнішньоекономічних зв'язків і маркетингу великих підприємств, а також представники сфери послуг, телекомунікаційного сектору, логістики

Ціль: Підвищення кваліфікації, вивчення німецького досвіду в області зовнішньоекономічної кооперації, встановлення контактів і розвиток економічної кооперації між підприємствами України і Німеччини

Програма: Дана програма присвячена індивідуальним діловим контактам, їхньому ініціюванню і підготовці, а також придбанню «ноу-хау», орієнтованого на практику. Спеціалізовані семінари-тренінги організуються з використанням сучасних інтерактивних методів навчання, проводяться по можливості разом з відвідуванням підприємств і організацій і служать підготовці до економічній кооперації. Семінари, а також відвідування підприємств проводяться в складі групи з урахуванням переважно загальних інтересів групи з акцентом на питання менеджменту і кооперації, без урахування галузевої приналежності. Крім того, складовою частиною цього формату програми є індивідуальні відвідування підприємств з метою встановлення економічних контактів.

Рекомендується проведення власного інформаційного пошуку кращих підприємств і контакт із ними з боку учасників. Результати пошуку надаються відбірковій комісії під час співбесіди або досилаються в InWEnt після неї.

Проектне завдання: Повинне бути погоджене і підписане керівництвом (див. на сайті «Інформацію для кандидатів на стажування»)

Можливі теми семінару-тренінгу:

- Міжкультурний менеджмент і підготовка до ділових контактів
- Професійна презентація власного продукту і підприємства в Німеччині
- Як вести бізнес з Німеччиною, комунікація, виступ і успішні переговори з німецькими підприємствами
- Управління проектами на прикладах міжнародних проектів
- Бізнес-план з погляду німецького підприємства
- Рішення проблем: технології креативності і пошуки рішення
- Економічна діяльність у Німеччині та ЄС
- Ділові інтереси стосовно підприємств СНД, експортний маркетинг і дослідження ринку підприємств СНД на німецькому ринку
- Фінансові і юридичні питання, договори
- інші теми, специфічні для даного формату

На заключному семінарі учасники презентують результати.