

Misja Gospodarcza

Służbowy wyjazd zagraniczny przedstawicieli firmy przeprowadzany m.in. w celu poznania obyczajów handlowych innych krajów, ich preferencji i wymagań, zwiedzenia wybranych targów bądź wystaw i wzięcia udziału w zorganizowanych spotkaniach branżowych lub bezpośrednich. Misje są najtańszą bezpośrednią formą docierania do odpowiedniego potencjalnego partnera biznesowego w naturalnym miejscu jego działalności i pozwalają na zapoznanie się nie tylko z jego możliwościami ale i naturalnym otoczeniem biznesowym i prawnym.

Kontrakty Handlowe

Przez kontrakt należy rozumieć umowy/kontrakty pisemne zawarte w związku z realizacją projektu.

Nawiązując do wskaźnika:

Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji - Liczba kontraktów handlowych **podpisanych przez przedsiębiorstwa** z partnerami z zagranicy w wyniku udzielonego wsparcia w zakresie umiędzynarodowienia działalności lub poprawy dostępu do rynków zagranicznych.

Wizyty Studyjne

Zorganizowane i zaplanowany wyjazd „edukacyjny”, szkoleniowy. Celem wizyt studyjnych jest: prezentacja dobrych praktyk, analiza możliwości przeniesienia wypróbowanych rozwiązań wymiana doświadczeń - spotkanie z wiodącymi w wybranej dziedzinie/obszarze przedsiębiorcami (w której działają lub zamierzają działać uczestnicy).

Wizyty Studyjne - „wyjazdy zapoznawcze”, które muszą spełniać aspekt edukacyjny, dzięki czemu przynoszą korzyści dla menedżera (przedsiębiorcy) oraz jego klientów.

Rodzaje wyjazdów studyjnych - inspekcja, wizytacja, wizja lokalna, wyjazd zapoznawczy.