



[MÖTESPLATS]

VÄRLDEN

Mötesplats Världen genomförs i samarbete med:
Almi, Exportrådet, Karlstads Universitet, Karlstad Kommun, Arvika Kommun, Region Värmland
och Länsstyrelsen i Värmlands län.

INBJUDAN
Affärsnätverk
Norge



Praktisk information

Start 9 april 2008

Plats Södra Kyrkogatan 6 i Karlstad

Pris 2.500:--/pers för hela serien
(exkl moms). Biljetten är inte personlig.

Anmälan

vill vi ha senast 1 april till
e-post info@wermland.cci.se
tel **054-22 14 80**

Anmälan är bindande och bekräftas med faktura.

Har du frågor

kontakta AnneMärtha Andréasson **054-22 14 82**



Handelskammaren Värmland

Handelskammaren Värmland | Södra Kyrkogatan 6 | SE-652 24 Karlstad
tel +46 (0)54 22 14 80 | fax +46 (0)54-22 14 90 | info@wermland.cci.se | www.wermland.cci.se

Handelskammaren Värmlands nätverk
för dig som vill starta eller stärka din
internationella verksamhet.



PROGRAM

Affärsnätverk Norge

Detta nätverk syftar till att hjälpa värmländska små och medelstora företag att göra bättre internationella affärer. Vi vill att du blir ännu bättre i dina förhandlingar, i dina inköpsrutiner och i dina exportsatsningar.

Genom Affärsnätverk Norge vill vi:

- [•] Öka kunskapen så att du som deltagare kan starta eller stärka din verksamhet i Norge.
- [•] Skapa ett nätverk för informations- och erfarenhetsutbyte.
- [•] Höja kompetensen om Norge, avseende marknaden, kulturella skillnader och affärsrelaterade frågor.
- [•] Underlätta samarbete och handel mellan Sverige och Norge.

Varje träff har ett tema och vi lämnar utrymme för dina önskeämnen. Vid några av träffarna kommer goda exempel på företag som lyckats med sina internationella affärer i Norge att presenteras.

[9 april 12.00–16.30]

Lars-Kåre Legernes,
vd Oslo Handelskammare

- Att göra affärer med Norge.
- Affärskulturella skillnaderna mellan Sverige och Norge.
- Seder och bruk samt förhandlings-teknik.
- Hur stor är Norges import? Vad importerar de från vilka marknader? Hur ser köpbeteendet ut i Norge för B2C- och B2B-varor?

[8 maj 12.00–16.30]

Exportrådet och Almi

Alla stora exportföretag har en gång varit små. Och nästan alla har börjat sin internationella affärsresa på hemmaplan.

Vid denna träff får du en genomlysning av:

- Exportstegen – verktyg för affärsplan för export i olika steg.
- Flytta eller stanna – analysverktyget för eventuella utlandsetableringar.
- Finansieringsformer.

[2 juni 12.00–16.30]

Grant Thornton AB och
Partners Reklambyrå i Karlstad AB

- Affärsjuridik.
- Agent- & återförsäljaravtal.
- Affärskontakter.
- Information om marknadsföring och försäljningskanaler.
- Varumärke och PR i Norge.

[september]

- Export- & importdokument.
- Betalnings-, leverans- & försäkringsvillkor – Incoterms.
- Kommerskollegium - importtullar, importavgifter.
- Tull.
- Förpackningskrav vid export och import.
- Momshantering vid EU-handel.
- Handelshinder.