

Akademia Eksportera
Rynek amerykański: perspektywy i możliwości handlowe dla polskich przedsiębiorców
Lublin, 30 marca 2017

Agenda seminarium

- Miejsce spotkania:** **Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego w Lublinie**
ul. Grottgera 4, 20-029 Lublin, sala konferencyjna nr 371, III piętro
- 9:30 – 10:00** **Rejestracja uczestników***
- 10:00 – 10:30** **Przywitanie uczestników – Artur Habza, Dyrektor DGiWZ**
Mechanizmy i narzędzia wsparcia eksporterów – inicjatywa Biznes Lubelskie
- 10:30 – 12:30** **Agnieszka Pawełkowska – Prezes Green Gate Consulting, LLC**
- I. Stany Zjednoczone w świetle aktualnych zmian – szanse i zagrożenia**
- Perspektywy rozwoju współpracy Polska-USA w kontekście obecnych przeobrażeń politycznych i gospodarczych
 - Kto może pomóc polskiemu przedsiębiorcy zainteresowanemu wejściem na rynek amerykański?
 - Etykieta biznesowa w USA
- II. Ogólny obraz rynku amerykańskiego.**
- Dlaczego warto wybrać rynek amerykański?
 - Gdzie i w jaki sposób rozpocząć ekspansję na ten rynek?
 - ❖ Praktyczne metody wejście na rynek amerykański
 - ❖ Najczęściej spotykane bariery handlowe związane z wejściem na rynek USA
 - ❖ Aspekty prawne prowadzenia działalności gospodarczej w USA
- III. Najbardziej atrakcyjne regiony do prowadzenia działalności gospodarczej: Stan Virginia**
- Dlaczego warto wybrać stan Virginia?
 - W jaki sposób stan ten wyróżnia się na tle innych amerykańskich stanów?
 - Co konkretnie oferuje przedsiębiorcom?
 - Jakie polskie firmy obecne są już w tym stanie?
- 12:30 – 13:00** **Dyskusja**
- 13.00** **Zakończenie seminarium**



Agnieszka Pawełkowska jest rodowitą Sopocianką, cały czas silnie związana rodzinie z regionem Trójmiasta. Od 15 lat mieszka w USA, a od 6 lat prowadzi w Alexandrii w stanie Virginia firmę konsultingową **Green Gate Consulting** (www.ggcllc.net) wspierającą polskich przedsiębiorców na rynku amerykańskim.

Agnieszka jest ekspertem w handlu międzynarodowy i posiada bogate doświadczenie zawodowe w biznesie międzynarodowym oraz rozwoju handlu.

Przed założeniem Green Gate Consulting pracowała dla amerykańskiej firmy konsultingowej TCG International, LLC w Waszyngtonie, między innymi uczestnicząc we wdrażaniu projektów Amerykańskiej Agencji Rozwoju Międzynarodowego (U.S. Agency for International Development - USAID), Amerykańskiego Departamentu Handlu (U.S. Department of Commerce - USDOC) oraz Amerykańskiej Agencji ds. Rozwoju Handlu (U.S. Trade and Development Agency - USTDA).

Jeden z projektów Amerykańskiego Departamentu Handlu, EcoLinks, stał się Agnieszki inspiracją do późniejszego założenia własnej działalności gospodarczej. Celem tego projektu była promocja amerykańskiego eksportu technologii środowiskowych na rynki Europy oraz organizacja misji handlowych, imprez targowych, spotkań międzynarodowych i programów studyjnych promujących ten cel.

Agnieszka często pisze i publikuje artykuły o możliwościach biznesowych dla polskich przedsiębiorców w Stanach Zjednoczonych. Do jej ważniejszych publikacji należą: *Alternatywne kierunki eksportu: Jeśli nie Rosja, to co?* (Dziennika Gazeta Prawna), *Jak odnieść sukces w USA?* (Dziennik Bałtycki) oraz *Dolina Krzemowa na Wschodnim Wybrzeżu USA* (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości: Portal Innowacji). Obecnie Agnieszka kończy pisanie poradnika rynkowego zatytułowanego „*Rynek amerykański: podręczny przewodnik dla polskiego eksportera*”.

Agnieszka posiada dyplom magistra ekonomii i handlu międzynarodowego Uniwersytetu Gdańskiego oraz dyplom magistra handlu międzynarodowego i polityki zagranicznej Wydziału Polityki Publicznej uniwersytetu George Mason University w stanie Virginia w USA.