



# Proyecto Internacionalización

ABRE UNA VENTANA A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE TU EMPRESA



# Introducción

---

*Desde el Comité Internacional queremos agradeceros la divulgación por vuestra parte y la gran acogida que ha tenido el **proyecto OPEN DOOR** entre nuestras asociadas.*

*Gracias a los Fondos de Noruega vamos a poder impulsar la internacionalización de las empresas de nuestras asociadas con el objetivo de seguir creciendo, empoderándonos y abriendo nuevos caminos.*

*Ponemos en marcha la primera fase de este proyecto y os instamos a que de mayo a julio realicemos en todas las asociaciones los talleres formativos basados con la siguiente temática.*

*Os indicamos unas fechas meramente orientativas aunque por cuestiones de justificación de la subvención tienen que estar terminados antes del 15 de julio.*

# Introducción

---

Taller 1. Iniciación a la exportación.

Taller 2. Marketing e imagen del producto.

Taller 3. Métodos de negociación internacional y diferencias culturales.

Taller 4. Tipos de pagos y riesgos financieros.

Taller 5. Logística y condiciones aduaneras.

*Agradeceríamos que desde vuestras asociaciones contactarais con [l@s expert@s](mailto:l@sexpert@s) acorde a los requisitos que se mencionan a continuación.*

*Una vez finalizada esta fase valoraremos, con los datos que obtengamos del proyecto, la puesta en marcha de una fase posterior, **MISION COMERCIAL DE LA FEDERACIÓN.***

# Introducción

---

- OBJETIVOS

- Implementar de forma práctica el proceso que supone poner en marcha o dinamizar un proceso de exportación
- Identificar las potencialidades de las empresas para la exportación y la búsqueda de clientes

- DIRIGIDO A

- Gerentes de Pymes, responsables de los departamentos de marketing y comercio exterior, personal administrativo.
- Todas aquellas personas que quieran ampliar sus conocimientos en esta materia

# Taller 1: Iniciación a la exportación

---

- Ponentes: Expert@ en internacionalización de empresas.
- Duración: 4horas
- Contenidos:
  - Conceptos básicos de Comercio Exterior
  - Identificar si la empresa tiene producto exportable y si es así, si tiene recursos humanos y financieros suficientes para comenzar a exportar
  - Selección de país, mercado, conocimiento de la competencia, fuentes de información de mercados, búsqueda de información en Internet...
  - Desarrollo de la mentalidad exportadora y habilidades específicas
  - Gestión de exportación: Comercial y Documental de la empresa

# Taller 2: Marketing e imagen del producto

---

- Ponentes: Expert@ en marketing, preferiblemente con experiencia en empresas internacionales o multiculturales.
- Duración: 4 horas
- Contenidos:
  - Segmentación de mercado: Selección y contacto con clientes extranjeros
  - Puesta en marcha de la relación comercial: Gestión de pedidos
  - Contratos con clientes internacionales
  - Nuevas tecnologías al servicio de la búsqueda comercial
  - Adaptación del producto
  - ferias y misiones comerciales



# Taller 3: Métodos de negociación internacional y diferencias culturales

---

- Ponentes: Expert@ en ventas y procesos de negociación a nivel internacional.
- Duración: 4 horas
- Contenidos:
  - Diferencias externas e internas
  - Aprender a negociar con otras culturas...
  - Negociación comercial y financiera con clientes

# Taller 4: Tipos de pagos y riesgos financieros

---

- Ponentes: Expert@ en finanzas y formas de pago internacionales.
- Duración: 4 horas
- Contenidos:
  - Medios de pago internacionales
  - Prevención de riesgos comerciales y financieros
  - Aseguramiento del cobro: Cobertura de riesgos



# Taller 5: Logística y condiciones aduaneras

---

- Ponentes: Expert@ en logística internacional.
- Duración: 4 horas
- Contenidos:
  - Gestión aduanera
  - Fiscalidad internacional: UE y terceros países
  - Regímenes aduaneros
  - Medios de transporte y Logística internacional
  - Preparación de la mercancía
  - Documentos de transporte
  - Incoterms