



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, ENERGÍA
Y TURISMO



Escuela de
organización
industrial

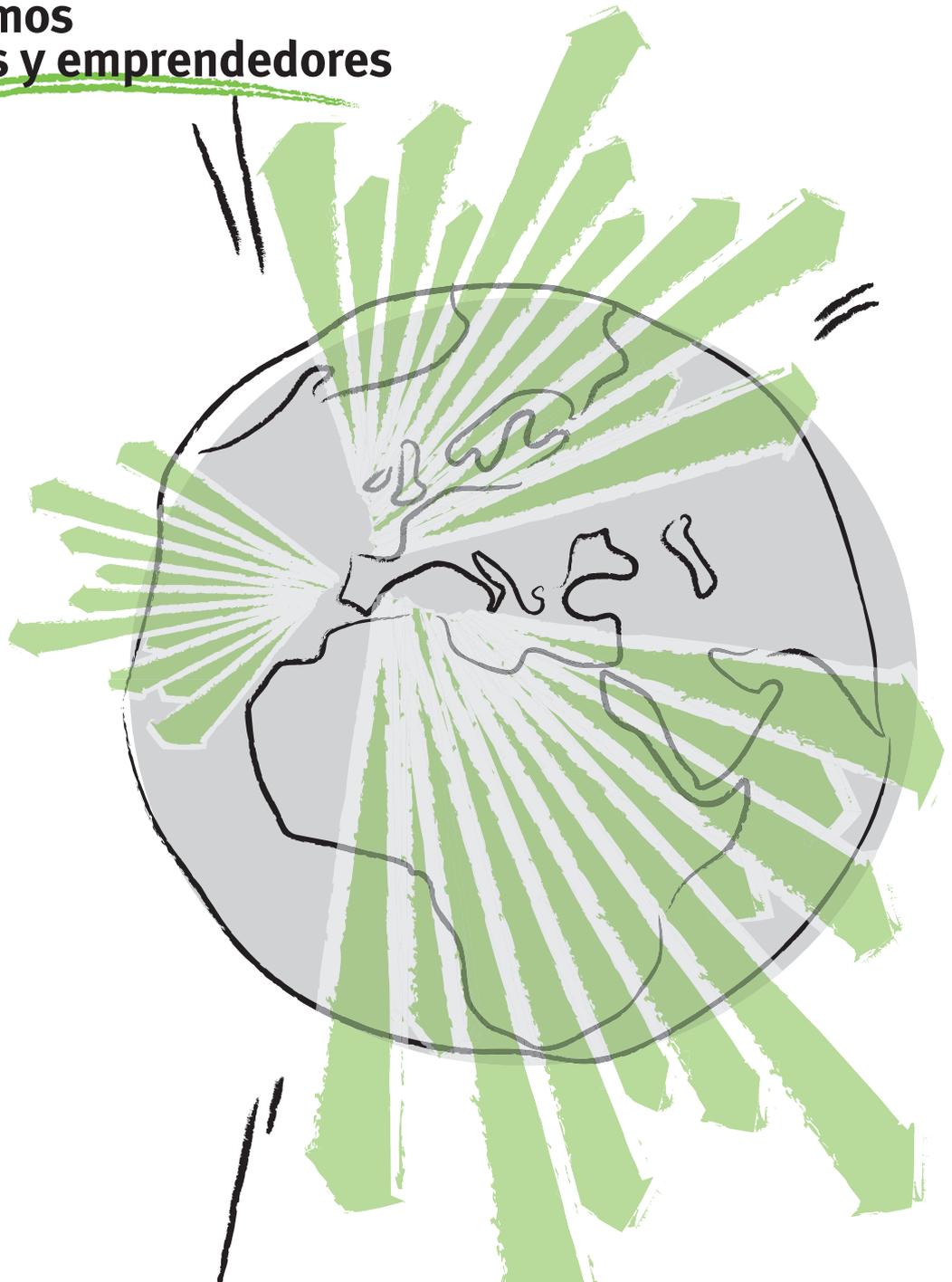


IMPULSALICANTE
AGENCIA LOCAL DE DESARROLLO

curso de **ventas internacionales**

acompañamos
a empresas y emprendedores

Alicante



EOI Escuela de Organización Industrial es la decana de las escuelas de dirección de empresas de España y cuenta con el respaldo de más de 50 años de formación.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen una importancia capital en el tejido empresarial, representando en España más del 99% del total de empresas y dando empleo a más del 64% de la población activa. Lamentablemente, la historia y la estadística nos dicen que más de la mitad de las PYMES creadas desaparecen en los primeros años de vida, en muchas ocasiones por falta de una adecuada formación empresarial.

objetivos

Conocer el negocio internacional es importante para, de esta forma, buscar nuevas formas de incrementar el crecimiento de la empresa, la competitividad y la oportunidad de explorar nuevos mercados. En concreto, los objetivos de este programa son:

- Dirigir la actividad comercial internacional de una empresa siguiendo las directrices de un Plan Estratégico de Internacionalización.
- Realizar planes de marketing internacional; Presentar ofertas y negociar contratos internacionales; Coordinar la gestión de operaciones internacionales.
- Reconocer con criterio los aspectos financieros internacionales cuya incidencia pueda repercutir en los aspectos financieros de la empresa.
- Generar el clima integrador y la conciencia de trabajo en equipo en torno a los objetivos comunes, necesarios para el éxito de las estrategias de internacionalización.
- Desarrollar ejercicios, casos prácticos y un proyecto final de internacionalización que permitan aplicar los conocimientos adquiridos del modo más real posible.

contenidos

En este curso se abordarán los siguientes contenidos adaptados a la duración de las sesiones presenciales con un desarrollo de 45 horas lectivas:

Estrategias y Tendencias de la internacionalización

- Tendencias que marcarán la economía internacional en los próximos años.
- La internacionalización de la empresa española, valenciana y alicantina / Competencia Intercultural.

Selección e investigación de mercados objetivo

- Selección e investigación de mercados objetivo.
- ¿Qué variables hemos de tener en cuenta?
- Decisión sobre estrategias y variables estratégicas.

Marketing Digital e Internet para la Internacionalización

- Planificación de una web estratégica para exportación.
- Desarrollo y ejecución del Plan de Marketing Digital Internacional.
- Control y seguimiento del Plan de Marketing Digital Internacional.
- Ejemplos reales y casos prácticos.

Formas de entrada y alianzas estratégicas comerciales

- Análisis y profundización en el Contrato de Agencia y Distribución Internacional – Joint Venture comercial – Franquicia.
- Cooperación empresarial y alianzas internacionales – Consorcios Exportación – Ute's exportadoras – AIE – Grupos Promoción.

Marketing Internacional aplicado a las ventas

- Política de producto/servicio.
- Política de Precio en el Marketing Internacional.
- Política de Distribución Internacional.
- Política de Comunicación y Promoción Internacional.
- Plan de Ventas Internacional y Plan Operativo Internacional.

Ventas internacionales. Contratación y Negociación Internacional

- PGestión integral y operativa de las operaciones de export e import.
- Legalidad y contratación internacional.
- Precios de exportación e importación.
- Análisis de operaciones comerciales reales en diferentes sectores.
- Documentación para la export/import – Secuencia de las operaciones.
- INCOTERMS 2010.

docente

Felix López

Agente Comercial Internacional. Toda su carrera profesional ha estado relacionada exclusivamente con aspectos comerciales internacionales. Es miembro fundador del Observatorio del Banco Central Europeo (OBCE). Es autor de varios libros y estudios: "La biotecnología en el sector alimentario" "Gestionando el crecimiento en una Pyme. El Cuadro de Mando Integral en la Pymes como factor clave en el crecimiento y en la Generación de Empleo". Ha dirigido el Master Executive Online en Gestión de Negocios Internacionales en EOI.

Pere Martínez

Es consultor de empresas en Internacionalización en diferentes proyectos de la Escuela de Organización Industrial, así como en otras instituciones (Easy Global, IVEX, etc). Fue responsable de promoción internacional en la Asociación fabricantes Juguetes (AEFJ) 2000 - 2007. A nivel formativo, es docente en el MBA y MDM en FUNDESEM, CEU, EOI, Estema, ADL, Fundación INCYDE, Lluís Vives y Cámaras.

Sergio Maestre

Sergio Maestre ha trabajado durante más de 8 años en departamentos de exportación y marketing de empresas tanto en España y como en el extranjero. En los últimos años ha desarrollado su carrera profesional como consultor independiente en comercio internacional trabajando para la Escuela de Organización Industrial en el desarrollo y lanzamiento de diferentes proyectos, como cursos de gestión internacional de la pyme o Factoría de Innovación en Internacionalización.

duración

La duración de este curso es de **45 horas** lectivas. Su distribución estimada es de 11 jornadas, aproximadamente.

matricula gratuita

Programa cofinanciado por La Agencia Local de Desarrollo del Ayuntamiento de Alicante.

Fechas:

- 17 y 24 de octubre de 2014 (de 16.00 hrs. a 20.00 hrs.)
- 18 y 25 de octubre de 2014 (de 9.00 hrs. a 13.00 hrs.)
- 7, 14, 21 y 28 de noviembre de 2014 (de 16.00 hrs. a 20.00 hrs.)
- 8, 15 y 22 de noviembre de 2014 (de 9.00 hrs. a 13.00 hrs.)

información e inscripciones

EOI - Escuela de Organización Industrial

Juan Andújar. Tel. 966 65 81 55. eoimediterraneo@eoi.es

EOI Mediterráneo

C/ Presidente Lázaro Cárdenas del Río, esquina C/ Cauce 03206 Elche (Alicante)

www.eoi.es

EOI Madrid. Gregorio del Amo, 6. Ciudad Universitaria. 28040 Madrid. Teléfono: (+34) 913 495 600 informacion@eoi.es

EOI Andalucía. Leonardo da Vinci, 12. Isla de la Cartuja. 41092 Sevilla. Teléfono: (+34) 954 463 377 infoandalucia@eoi.es

EOI Mediterráneo. C/Presidente Lázaro Cárdenas del Río (esq. C/Cauce), Polígono Carrus, 03206 Elche. Teléfono: (+34) 966 658 155 eoimediterraneo@eoi.es