

Programas de los Seminarios de Sensibilización y formación

1° Seminario
¿Podemos mejorar nuestros negocios internacionales?
Con experiencias, informaciones y método

“Como exportar con innovación”
Ingeniería de la exportación

TEMARIO:

Introducción

- La competitividad del país.
- La competitividad de la empresa.
- ¿Cómo no exportar: errores comunes de la PyME?
- Adaptación del producto y de la empresa.

LA INFORMACIÓN:

- Informaciones: lo que se necesita y donde buscar.
- Ejemplos de fuentes de información.

COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN

- Las negociaciones con otras culturas: las diferencias culturales.
- ¿Cómo realizar la promoción de la empresa?
- ¿Cómo presentar su empresa a quién debe buscarle un importador?
- ¿Por qué necesita hacer la investigación, registro y monitoreo de la marca?
- Eficacia de la marca.
- ¿Dónde informarse sobre las ferias?
- Factores de éxito en la participación en una feria internacional.

LA GESTIÓN DE LOS MERCADOS

- La gestión de los mercados:
- La identificación del producto exportable
- La selección del mercados
- La selección del socio
- La selección de la forma de ingreso al mercado

ESTRUCTURA DE EXPORTACIÓN

- Departamento de exportación: ejemplos de organigramas.
- La integración de las gerencias: la exportación en la empresa.

Conclusiones

Programas de los Seminarios de Sensibilización y formación

2° Seminario
Redes de Empresas: Sinergia para competir

“Juntos para competir”
REDEXPORTA

TEMARIO:

- La Competitividad Internacional
- Experiencias en PYMES
- El Por Qué de los Consorcios.
- Las Dificultades para la Realización de un Consorcio.
- La Experiencia Italiana.
- Informaciones sobre Consorcios Italianos.
- Tipos de Consorcios.
- Las Ventajas del Consorcio.
- Las Etapas Principales para la Instalación de un Consorcio
- Experiencias en México y Brasil.
- El proyecto de un Consorcio: Una Experiencia.
- Conclusiones.