

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Aulas de formación de la Cámara de Comercio
e Industria de Teruel
c/. Amantes, 17
44001 TERUEL

FECHAS DE CELEBRACIÓN:

Viernes, 27 de marzo de 2009
(16.00 a 21.00 h.)
Sábado, 28 de marzo de 2009
(09.00 a 14.00 h.)

IMPARTIDO POR:

Carmen Urbano Gómez
Consultor Marketing Internacional y Comercio Exterior
Promotor Programa PIPE
www.carmenurbano.com

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Cámara de Comercio e Industria de Teruel
T. 978 61 81 91
F. 978 61 81 92
exterior@camarateruel.com
www.camarateruel.com

Cámara
Teruel

JORNADA:

PRIMEROS PASOS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

TERUEL
27 y 28 de marzo
2009

Financia:



**GOBIERNO
DE ARAGON**

Departamento de Industria,
Comercio y Turismo

La Cámara de Comercio e Industria de Teruel organiza la jornada:

PRIMEROS PASOS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

DIRIGIDO A:

- Gerentes de pymes, Responsables de los departamentos de marketing y comercio internacional y administrativos de empresas agroalimentarias.
- Todas aquellas personas que quieran ampliar sus conocimientos en esta materia.

OBJETIVOS:

- Dar a conocer la situación del sector exportador; mostrar las tendencias en cuanto a producto para los mercados internacionales; estudiar los principales mercados para las empresas que comienzan a exportar; y explicar las herramientas imprescindibles para ello

PROGRAMA:

- La exportación como estrategia en el sector agroalimentario.
- El diagnóstico del potencial exportador.
- Principales riesgos y barreras a la exportación y herramientas. Prácticas para evitarlos:
 - Formas de pago internacionales recomendadas.
 - Seguros de ventas a crédito y de cambio.
 - Los incoterms 2000 y el contrato de compraventa internacional.
- Criterios prácticos para la segmentación y selección de mercados internacionales.
- Investigación de mercados a través de internet.
- Marketing mix:
 - Adaptación del producto a mercados exteriores.
 - La formación de precios internacionales: tarifa y condiciones generales de venta.
 - Gestión de ofertas y pedidos.
 - Logística internacional.
 - Formas de acceso a los mercados.
 - Principales acciones de promoción internacional.
 - Adaptación de los medios de comunicación.
 - La web de la empresa exportadora.
- Principales canales de venta para los productos agroalimentarios.
 - Los intermediarios comerciales.
 - Canales horeca y gourmet.
- La documentación de exportaciones. Principales documentos.
- Organismos de apoyo a la exportación en Aragón.
- Programas de ayuda a la exportación en Aragón.