



¿Cómo diseñar su estrategia de internacionalización?



TALLERES DE EXPORTACIÓN PARA EMPRESAS DE SERVICIOS

Dirigidos a empresas de: Ingeniería, tecnologías de la información y comunicación, servicios relacionados con el medioambiente, desarrollos de informática-software, diseño gráfico, publicidad, consultorías, servicios de enseñanza, servicios de turismo y servicios de industria cultural y audiovisual, entre otras actividades.

» Inicio: 7 de octubre



TALLERES DE EXPORTACIÓN PARA EMPRESAS DE SERVICIOS

Fechas: 7 a 28 de octubre

Lugar de celebración:

Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Pº Isabel la Católica, 2

Dirigido a empresas del sector servicios:

Microempresas y pymes que estén pensando en salir al exterior o que, habiendo tenido ya contacto o experiencias con clientes de otros países, no dispongan de una estrategia o sistemática de exportación.

Matrícula: 925 € / empresa + IVA

VENTAJAS PARA SU EMPRESA

- Dispondrá de un plan coherente de acciones para su salida a otros mercados.
- Incorporará en la empresa los conocimientos necesarios para desarrollar una estrategia de internacionalización que garantice la continuidad en el tiempo y la consolidación de mercados.
- Generará una red de contactos que le sirva de apoyo en el desarrollo continuado del plan.
- Aprovechará el networking entre empresas del sector que facilitará futuras colaboraciones.

CÓMO TRABAJAMOS

Para que la empresa pueda diseñar su propio plan de internacionalización, trabajamos desde los siguientes enfoques:

SESIONES GRUPALES

Se plantean 4 sesiones de trabajo, con un enfoque práctico, que le conducirán a fijar las etapas y procesos de reflexión para la toma de decisiones a la hora de plantear su plan de acción.

El programa, diseñado desde el punto de vista sectorial, cuenta con diferentes ponentes, especialistas en el sector y en las distintas temáticas.

ASESORAMIENTO INDIVIDUALIZADO

La empresa tendrá a su disposición a un técnico de internacionalización que orientará y supervisará el plan de internacionalización que cada empresa realice.

SESIÓN CIERRE PROPUESTAS DE COLABORACIÓN

Foro a disposición de las empresas para la puesta en común de sus proyectos. El objetivo es identificar sinergias de colaboración y favorecer posibles acciones agrupadas: compartir recursos humanos, vías de promoción conjuntas, información de mercados,....

PROGRAMA

7 de octubre - de 16.00 a 20.00 h.

¿Cómo realizar un Plan de Internacionalización?

- Internacionalización: implicaciones para la empresa
- Estructura y requisitos mínimos del plan
- Diagnóstico del potencial de internacionalización y punto de partida

14 de octubre - de 16.00 a 20.00 h.

Selección de mercados

- Concentración frente a diversificación de mercados
- Variables a considerar en el proceso
- Inteligencia de mercados: búsqueda de información

21 de octubre - de 16.00 a 20.00 h.

Cómo acceder a los mercados

- Análisis de las principales barreras
- Estrategia de entrada: estrategia de comercialización, canales de distribución y logística adecuada.
- Comercialización y distribución: experiencia exportadora de una empresa

28 de octubre - de 16.00 a 20.00 h.

Comunicación y promoción

- Política de comunicación y publicidad
- Acciones de promoción comercial
- Estrategias de marketing on-line

Hasta el 11 de noviembre - Previa cita

Asesoramiento individualizado

El asesoramiento se realizará mediante sesiones presenciales en la Cámara de Comercio. La empresa dispondrá de 4 horas de asesoramiento.

15 de noviembre - de 12.00 a 14.00 h.

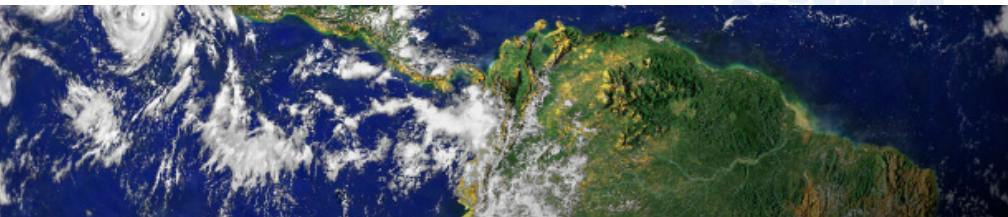
Sesión de cierre

Puesta en común de proyectos y sinergias de colaboración.

CALENDARIO

Octubre

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			



Más información:

Cámara de Comercio
e Industria de Zaragoza
Tlfno: 976 306 161 (ext. 222)
tglaria@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com