

#exportarSísepuede 2013

El **22 de octubre** te damos las **soluciones**

Día de la Internacionalización

Resuelve tus dudas sobre comercio exterior, descubre cómo acceder a nuevos mercados, conoce experiencias de otras empresas aragonesas... El 22 de octubre te esperamos en la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza porque nosotros sabemos que #exportarSísepuede.

Horario: 9 a 19 h.

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

Inscríbete en:



Seminarios prácticos monográficos



Experiencias de éxito de empresas aragonesas



Entrevistas con expertos

Plazas limitadas: inscripción obligatoria tanto para el Foro de experiencias de éxito como en todos aquellos seminarios a los que prevea asistir.



Foro: “Experiencias de éxito de empresas aragonesas”

(13-14 h.)

Apertura: Joaquín Franco, vicepresidente segundo de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza

Foro

Tres empresas con presencia internacional cuentan su experiencia y trayectoria en los mercados exteriores:

- Paula Yago, gerente de Bodegas Tempore
- Ana Loscos, directora de Ventas & Marketing de Airtex
- Ángela Laguna, gerente de Veá Qualitas

Modera: Fernando Benito, director gerente de Enganches Aragón

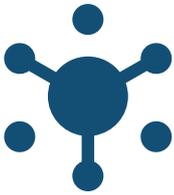
Clausura: Juan Carlos Trillo, director general de Comercio y Artesanía del Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón



Entrevistas con expertos

(16-19 h.)

Reserve su cita en el teléfono 976 306161 (ext. 244) (en horario de 9 a 14 h.)



Seminarios prácticos monográficos

(9-13 h.)

Duración de cada seminario: 30 minutos

¿Cómo resolver tus dudas en las operaciones de comercio internacional?

Aula 5 - A las 9 h. y a las 10 h.

Obtén una visión técnica y práctica acerca de los trámites esenciales de la operativa import/export y conoce qué figuras intervienen en el proceso
Elena Pellejero, Cámara Zaragoza

Cómo acceder con éxito a nuevos mercados

Aula 1 - A las 11 h. y a las 12 h.

¿Quieres conocer las oportunidades que te ofrece el mercado/entorno global? ¿Cuál es el mejor socio/canal para entrar en un mercado? ¿Cómo llegar a ellos? ¿Qué recursos necesitaré? ¿Qué criterios seguir para elegir mis destinos de exportación? ¿Cuáles son los mercados más idóneos? ¿Por qué mercado empiezo a trabajar primero?

Marta Sorbed y Teresa Glaría, Cámara Zaragoza

La logística como herramienta para una internacionalización exitosa

Aula 5 - A las 11 h. y a las 12 h.

¿Cómo calcular de forma correcta los costes en el transporte internacional? ¿Cómo interpretar correctamente los documentos de transporte? ¿Cuáles son las responsabilidades de las partes intervinientes? ¿Cuáles son los errores más frecuentes en logística internacional? Implicaciones de una inadecuada elección de un Operador Logístico ¿Cuáles son los criterios a considerar a la hora de elegir al "Socio Logístico"?

Jesús Remirez, Raminatrans

Promoción colectiva: ¿cómo buscar clientes en los destinos de mayor potencial?

Aula 2 (9 h.)

Sector Agroalimentario: promoción colectiva de alimentos y bebidas

Aula 2 (10 h.)

Cómo llegar a los potenciales clientes en los mercados exteriores estableciendo contactos con importadores, distribuidores y agentes a través de las herramientas de promoción más potentes, misiones comerciales, encuentros empresariales, exposiciones sectoriales y ferias.

Javier Andonegui, Cámara Zaragoza

Claves legales para la implantación de una empresa en el exterior

Aula 4 - A las 9h. y a las 10 h.

¿Te planteas el establecimiento en otro país? Conoce el tipo de entidad jurídica que más te conviene, la conveniencia de un socio local y la legislación fiscal, contable y laboral del destino.

Elena Nasarre, Cámara Zaragoza, y Deloitte

Cómo comunicarse con los clientes en 30 idiomas

Salón de Plenos - 11 h.

Interpretación telefónica y traducción: ASITEL. Presentación y demostración práctica: llamadas a empresas e instituciones extranjeras.

Miguel Ángel Martínez, Cámara Zaragoza, y Asitel

Alternativas en internet para la venta internacional. Caso de éxito

Aula 4 - A las 11 h. y las 12 h.

Vende por internet orientando la estrategia web de tu empresa.

Narciso Samaniego, Cámara Zaragoza, y Estecha Reproducciones

Idiomas para vender y comprar en el mundo. ¿Hablar es suficiente?

Aula 1 - A las 9 h. y las 10 h.

La interacción comercial en los mercados internacionales precisa de personas que incorporen 7 competencias en su capacitación de comunicación en otros idiomas. Experimentelo en este Taller.

- A las 9h. Disfrutarás del taller si tienes un nivel A2 de inglés (principiante)
- A las 10 h. Disfrutarás del taller si tienes un nivel B1 de inglés (intermedio)

Pilar Fernández, Cámara Zaragoza, y Marina Aguilera, Newlink

Inscripciones para cada seminario en:
www.camarazaragoza.com

Más información:

Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Tlfno: 976 306 178
exterior@camarazaragoza.com