



Sector Agroalimentario

ACTIVA- tu exportación

5 Sesiones de trabajo que te aportarán los fundamentos técnicos, **experiencias**, herramientas y **contactos** que necesitas para empezar a exportar con éxito.

Dirigido a:

- *Empresas sin experiencia internacional.*
- *Pymes con clientes en otros países pero sin estrategia internacional definida.*
- *Responsables de exportación*

En **pequeños grupos** de empresas de tu **mismo sector**, conocerás los ejes esenciales de todo proyecto exportador, trabajarás con herramientas de investigación de mercados, aprenderás con los casos de éxito de empresas que hasta hace poco estaban en tu situación y de la experiencia de consultores, **especialistas en tu sector** y diferentes agentes implicados en el comercio exterior.

CONTENIDO

Sesión 1. La internacionalización

Potencial exportador de tu sector: mercados y principales competidores. ¿Cuáles son las principales barreras a las que se enfrenta? Implicaciones para tu empresa ¿estás preparado? Los cimientos de la internacionalización. Diagnóstico como punto de partida.

***Análisis**, comentarios y observaciones al diagnóstico en asesoramiento individualizado posterior al taller.

Sesión 2. Mercados y países

La selección de mercados. Elementos de discriminación y decisión. ¿Qué necesito estudiar en cada mercado? Inteligencia de mercados: Análisis de las fuentes, herramientas y recursos para la investigación de mercados.

***Conexión** con un analista de mercado en un país de oportunidad para su sector.

Sesión 3. Cómo entrar en un mercado

Análisis de las posibles estrategias a seguir. Seguimiento de competidores ¿cómo lo están haciendo? ¿Cómo identificar clientes? Localización y cualificación de contactos. Análisis de casos reales de empresas.

***Mesa redonda** - Una empresa aragonesa de su sector nos cuenta su estrategia.

Sesión 4. Comunicación y Promoción

Las bases para plantear una buena política de comunicación. Medios de promoción ¿cuál es la mejor opción? Marketing on-line y off-line.

***Presentación** de modelos de marketing y promoción internacional de empresas del sector.

Sesión 5. Empezar a trabajar

Operativa administrativa internacional. Trámites necesarios, documentación, fórmulas (cobros, pagos, seguros, contratación,...) Análisis contemplando las principales incidencias y problemática que pueden afectar a su sector (transporte, barreras, requerimientos...)

***Mesa redonda** con agentes de referencia para su sector

CALENDARIO

noviembre 2014						
L	M	M	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

diciembre 2014						
L	M	M	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				

Matrícula:

Importe: 750 euros*

*Importe con máximo bonificable por la Fundación Tripartita: 490 euros

Horario:

Tardes de 16:00 a 20:00 horas

Plazo de inscripción:

3 de noviembre

Lugar de celebración:

Cámara Zaragoza
Pº Isabel La Católica, 2
50009 Zaragoza

Consulte su sector en nuestra web

Más información:

Teresa Glaria

Tlfno: 976 306 161 (ext. 222)

tgllaria@camarazaragoza.com

www.camarazaragoza.com

