

“CLAVES PARA DEFINIR UNA BUENA ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN”

CURSO INTENSIVO DE
FORMACIÓN (CIF) PARA
PYMES INDUSTRIALES

Inscripciones: admisiones@ede.madrid

Dirección: C. de Javier Ferrero, 10,
Chamartín, 28002 Madrid (COIIM)

www.ede.madrid

FORMACIÓN 100%
BONIFICABLE A
TRAVÉS DE
FUNDAE

 — EDE Madrid
Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial



“CLAVES PARA DEFINIR UNA BUENA ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN”

La **exportación o las ventas en los mercados internacionales** es una estrategia de crecimiento para las empresas. Los mercados internacionales presentan muchas oportunidades de negocio para las empresas españolas. Pero para aprovecharlas hay que estar preparado. No es fácil vender en los mercados internacionales y se tienen mayores posibilidades de éxito si las empresas determinan su camino a través de su propia **estrategia de exportación**. A través de este curso se sientan las bases para el diseño de una **buena estrategia de exportación**, a partir de las propias características de las empresas y sus productos / servicios.

Profesor:

Ignacio Jiménez Urueña

Coordinador Unidad de Conocimiento

de Mercados Internacionales en **Cámara**

de Comercio de España



Formato:
Online



Fechas:
18, 20, 25 y 27 de
Junio (18–20 h)



Duración:
8 horas



Precio:
~~380€~~ **250€***



*Promoción inicial de lanzamiento del curso. Descuento adicional para miembros de COIIM (Precio final de 200 euros). IVA incluido para todos los casos. **Formación 100% bonificable por FUNDAE.**

Optativo: Asesoramiento personalizado para apoyar el diseño de la estrategia de exportación de la empresa del alumno, 130€ / hora.



Contenido del curso

- El **potencial de la exportación** como vía de crecimiento para las empresas.
- **Dificultades** de las empresas ante la exportación.
- **Análisis del potencial** exportador de la empresa.
- **Selección de productos** para la exportación.
- Identificación de **mercados de oportunidad**.
- Definición de **estrategia de exportación**.
- Análisis del **mercado objetivo**.
- Análisis de **clientes internacionales**.
- Análisis de la **competencia internacional**.
- **Posicionamiento y propuesta de valor** en el mercado internacional.
- **Modelo de negocio** para mercados internacionales.
- Actividades de **promoción comercial internacional**.
- **Fuentes de información y organismos de apoyo** a la empresa.



¿A quién va dirigido?

- **Gerentes y Directores Generales** de empresas que buscan adquirir los conocimientos necesarios para conocer qué implica una estrategia de exportación, cómo diseñarla y valorar su conveniencia para el desarrollo de negocio de sus empresas.
- **Directivos y Profesionales de Departamentos de Exportación, Comerciales y Marketing** que buscan mejorar sus conocimientos sobre estrategia en mercados internacionales y potenciar el desarrollo de negocio a través de la implementación de estrategias de exportación.
- **Profesionales** con interés en conocer cómo diseñar y definir una buena estrategia de exportación que favorezca tener mayores posibilidades de ventas en los mercados internacionales.