

Cámara

Badajoz

CAMARA DE COMERCIO E
INDUSTRIA DE BADAJOZ



EXPORTAR DE UNA FORMA FACIL Y ELECCION DE MERCADOS: LOS MEJORES PAISES PARA EXPORTAR

6 horas presenciales

INTRODUCCION

En una época donde la incertidumbre es la única constante en los negocios, es más importante que nunca diseñar e implementar en las empresas nuevos canales de salidas de sus productos. El abrir mercados en el extranjero, es una medida muy eficaz para lograr la expansión de su negocio a nivel global, ofrecer productos o servicios en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar su cartera de clientes y sus ingresos. En definitiva, las empresas cada vez más, apuestan por la internacionalización.

OBJETIVOS

Saber en primer lugar analizar si una empresa está capacitada para exportar y si esto es así, conocer de forma clara y sencilla todo el procedimiento que conlleva una exportación en cuanto a documentación, cobros y pagos, búsqueda de mercados más apropiados de cada continente, ...

En definitiva, ayudar a las empresas que deseen iniciarse en la internacionalización y dotarlas de herramientas que favorezcan la aparición de nuevos modelos de negocio innovadores y sostenibles.

DESTINATARIOS

Profesionales de las empresas de la demarcación que sean los responsables de la internacionalización de las mismas, que quieran ver cómo funciona y cómo pueden iniciarse en este nuevo modelo de comercialización, siempre en beneficio de la empresa. Igualmente, emprendedores que quieran poner en marcha su empresa y desean conocer los contenidos y utilizar las ventajas de la internacionalización para la gestión comercial de su futura empresa.

CONTENIDOS

1. EXPORTAR DE UNA FORMA FACIL

- ¿Puedo yo exportar?
- ¿Qué necesito?
- Identificación producto / código TARIC (caso práctico)
- Documentos de exportación
 - Logística
 - Cobros y pagos
 - Seguros de riesgo
- Búsqueda de mercados y clientes
- Análisis de un estudio de mercado, (caso práctico)

2. ELECCION DE MERCADOS: LOS MEJORES PAISES PARA EXPORTAR

- Selección de mercados
- Zonas / países y oportunidades:
 - América del Norte
 - América Central
 - América del Sur
 - Europa
 - Países Árabes
 - Asia
 - África
- ¿Cómo introducirse en el mercado?
- ¿Cómo rentabilizar una oportunidad en un mercado?
- Negociación
- Documentación de exportación
- Identificación producto / código TARIC (caso práctico)
- Instrumentos de apoyo

TEMPORALIZACION

- Horario: de 18:00 a 21:00 horas.
- 2 sesiones de 3 horas, según el siguiente calendario:

| | LUNES | MARTES | MIERCOLES | JUEVES | VIERNES |
|------|---|--|---|---|---------|
| MAYO | 6 Exportar de una forma fácil JEREZ CROS. | 7 Exportar de una forma fácil CASTUERA | 8 Exportar de una forma fácil ZAFRA | 9 Exportar de una forma fácil VILLAFRANCA | 10 |
| | 13 Exportar de una forma fácil LLERENA | 14 Elección de mercados JEREZ CROS. | 15 | 16 Elección de mercados CASTUERA | 17 |
| | 20 Elección de mercados ZAFRA | 21 | 22 Elección de mercados VILLAFRANCA | 23 Elección de mercados LLERENA | 24 |

LUGARES DE IMPARTICION

Castuera: Sala de Exposiciones del Centro Cultural. C/ Gabriel y Galán, nº 2.

Llerena: Centro Integral de Desarrollo Campiña Sur. C/ Santiago, nº 59.

Jerez de los Caballeros: Centro Integral de Desarrollo Sierra Suroeste. Pol. Industrial El Pabellón, C/ Jara, s/n. Junto a edificio de Mancomunidad.

Zafra: Centro Integral de Desarrollo Zafra-Río Bodión. Avda. de los Cameranos, s/n.

Villafranca de los Barros: Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio e Industria de Badajoz. C/ Antonio Machado, nº 2.

ACCION GRATUITA COFINANCIADA POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO, CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE BADAJOZ Y EXCMA. DIPUTACION DE BADAJOZ



Estamos en: Zafra, Llerena, Castuera y Jerez de los Caballeros