área internacional

asesoramiento _

talleres de iniciación a la exportación _

cámara
Valencia

precio talleres

900 €
720 € socios club cámara

con subvención
fundación tripartita.

fechas

febrero 28,
marzo 7, 14, 21 y 28
abril 4
de 9 : 00 - 14 : 00 horas.

cámara valencia

poeta querol, 15
46002 valencia

963.103.917
Marián Montesinos /
Pilar Puig

mmontesinos@
camaravalencia.com

objetivo

Ofrecer una visión estratégica y planificada del proceso de expansión internacional de tu empresa, implicándote en todas las fases del diseño de tu plan de internacionalización.

dirigido

Empresas que quieran empezar a exportar. Pymes que, teniendo ya alguna experiencia con clientes de otros países, no dispongan de una estrategia para abordar los mercados internacionales. Empresas de nueva creación con vocación internacional. Responsables de exportación.

área internacional

asesoramiento _

talleres de iniciación a la exportación _

Taller 1 :

La internacionalizacion, ¿una necesidad o un capricho?

La internacionalización empresarial. Muchos países, algunos mercados,un objetivo...El modelo correcto: ¡Toma distancia, planifica y ... prepárate para ser osado!. ¿Estas preparado?. Cumplimentación del diagnóstico sobre "tu punto de partida en la Internacionalización". Comentarios y observaciones generales del resultado del Diagnostico. Presentación Caso práctico.

Taller 2 :

¿Mercados o Paises?

La selección de mercados. Elementos de discriminación y decisión. ¡Tú decides! ¿En que basarte para seleccionar un mercado? Metodología y herramientas sencillas a aplicar en la selección de mercados. La importancia de ciertos requerimientos en los procesos de internacionalización y ventas en el exterior.

Taller 3 :

Como llegar sin perdese por el camino.

Presentación teórico-práctica de las vías de acceso. Cómo "caer de pie" Los accesos "online". Elementos clave para gestionar de manera eficiente la comunicación y las ventas en los mercados digitales/virtuales. Caso Práctico empresa canales tradicionales. Caso Practico canales innovadores. Caso Practico empresa Online. RED de Cámaras de Comercio en el exterior.

De 9 : 00 - 14 : 00 horas.

área internacional

asesoramiento _

talleres de iniciación a la exportación _

Taller 4 : Todo a punto para empezar.

Operativa administrativa internacional. Modelos, fórmulas (cobros, pagos, seguros, contratación, etc., ...) y requisitos mercantiles. La documentación en el comercio exterior. La especial relevancia del Certificado de Origen. El valioso papel del transitario en los procesos relacionados con las ventas en el exterior. Actividad extra fuera del taller.

Taller 5 : Cómo emplear las herramientas financieras para su salida al exterior

Claves fundamentales para no fallar con los créditos documentarios. El banco: su mejor aliado. Cómo mirarse desde los ojos el banco. ¿Cómo nos puede ayudar nuestro banco en los mercados exteriores? Casos prácticos

Taller 5+1 Ahora…¡ ya no te puedes echar atrás!

El marketing al servicio de tu plan de Internacionalización. La importancia de la imagen en el exterior. Caso práctico de empresa de sector cosmético. La asistencia a ferias y la participación en misiones comerciales. Excelentes ocasiones para pisar el suelo y que nadie te lo cuente. El valor de Cámara Valencia para la empresa en tu etapa inicial.

* Condiciones de admisión

Empresas sin ninguna experiencia en el ámbito de internacionalización o con una minina experiencia. Empresas con capacidad financiera para poder abordar la internacionalización. Cualquier empresa que cumpla los requisitos que se establecen para realizar el plan a determinar por los técnicos de Cámara con cita previa.

De 9 : 00 - 14 : 00 horas.

BANCO DE VALENCIA

cámara valencia

ficha de inscripción_

talleres de iniciación _

DATOS DE LA EMPRESA

razón social _____ fecha constitución _____

CIF _____ web _____

teléfono _____

domicilio _____

C.P _____ municipio _____

PERSONA DE CONTACTO

nombre _____ apellidos _____

dni _____ cargo _____

años de experiencia internacional _____

CONTACTO GERENCIA

nombre _____ apellidos _____

dni _____ cargo _____

años de experiencia internacional _____

DATOS ECONÓMICOS

facturación _____ % exportación _____ nº empleados _____

cámara valencia

ficha de inscripción_

talleres de iniciación _

DEFINICIÓN PRODUCTO SERVICIO

Cartera de productos:	Productos a exportar:
Grado de innovación:	Características diferenciales:

EXPERIENCIA EXPORTADORA

Mercados y experiencia:
Mercados objetivo:
¿Cuentan con asesor externo ?

MOTIVACIÓN POR LA INTERNACIONALIZACIÓN.

Descripción y grado de necesidad.	Intentos previos / experiencia.
Empleados con conocimientos de idiomas.	Disponibilidad de la gerencia.

cámara valencia

ficha de inscripción_

talleres de iniciación _

APOYOS REQUERIDOS DE CÁMARA VALENCIA

Confección y detección potencial exportador	
Diseño completo estrategia internacionalización	
Formación inicial (talleres sectoriales)	
Selección de mercados internacionales	
Análisis canales de distribución	
Confección plan de marketing internacional	
Participación encuentros ferias internacionales	
Viajes de prospección comercial	

ACEPTACIÓN

En Valencia, a de de 2014

Firmado