

Cómo internacionalizar la empresa hacia la Unión Europea

Características del curso

Expositor

-Mag. Lic. Gastón Turcatti

Carga horaria

-20 horas

-10 clases de 120 minutos cada una.

Horario

-Dos veces por semana: martes y jueves de 18.30 a 20.30hs

Fechas

-Inicio 29/3 finalización 5/5

Modalidad

-Por zoom.

Aprobación

-Asistencia

Esquema de clases

CLASE 1 – Introducción.

Presentación del curso e introducción al comercio exterior. Análisis de los principales conceptos y visión general de la internacionalización.

CLASE 2 – Análisis de la empresa.

Estudio de una empresa que desea internacionalizarse a la UE. Descripción de los pasos a dar y aspectos a considerar para poder determinar si la empresa se encuentra en condiciones de llevar adelante el proceso y/o que cambios debería de llevar adelante antes de realizarlo. Estudio de un caso práctico.

CLASE 3 – Herramientas de comunicación.

Estudio de las distintas herramientas de comunicación existentes y necesarias para llevar adelante un proceso de exportación hacia la UE. Análisis de casos prácticos.

CLASE 4 – Base de datos de comercio exterior.

Estudio de las distintas fuentes de información de comercio exterior. Aplicación práctica con un caso.

CLASE 5 y 6– Análisis del mercado europeo.

Como desarrollar de forma correcta un estudio de un mercado europeo. Evaluación de todos los aspectos a tener en cuenta a la hora de desarrollar un perfil de mercado.

CLASE 7 – Proceso de exportación y sus documentos.

Análisis del proceso de exportación y que documentos son necesarios, resaltando los detalles de cada uno y sus gestiones correspondientes.

CLASE 8– Elaboración de un precio de exportación.

Cómo definir un precio de exportación de forma correcta para lograr exportar al mercado europeo. Análisis de casos prácticos.

CLASE 9– Análisis de competitividad.

Estudio de cómo realizar un acercamiento de precios para poder definir el precio de venta al público de un producto en un mercado exterior.

CLASE 10– Análisis de competitividad.

Comparativo de precios para determinar la competitividad de la propuesta y que acciones se pueden realizar a partir de ello.

Cierre del curso con empresa invitada a dar testimonio.