

Cómo internacionalizar tu empresa hacia la Unión Europea

Programa:

10 Sesiones – martes y viernes de 8:30 a 10:30 am.

Inicio: 3 de Noviembre de 2020.

Contenidos:

Sesión 1 (3/11)	Contenido
<i>Introducción</i>	<ul style="list-style-type: none">• Presentación del primer taller• Introducción al comercio exterior• Análisis de los principales conceptos y visión general de la Internacionalización.

Sesión 2 (6/11)	Contenido
<i>Análisis de la empresa</i>	<ul style="list-style-type: none">• Estudio de una empresa que desea internacionalizarse a la UE• Qué pasos dar y qué aspectos debe tener en cuenta una empresa para poder determinar si está en condiciones de internacionalizarse• Análisis de un caso práctico

Sesión 3 (10/11)	Contenido
<i>Herramientas de comunicación</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de herramientas de comunicación existentes y necesarias para llevar adelante un proceso de exportación hacia la UE- • Análisis de casos prácticos.

Sesión 4 (13/11)	Contenido
<i>Base de datos de comercio exterior</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de las distintas fuentes de información de comercio exterior- • Análisis de casos prácticos.

Sesión 5 y 6 (17/11 y 20/11)	Contenido
<i>Análisis del mercado europeo</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo realizar de forma correcta un estudio del mercado europeo. elaciones. • Requisitos principales de ingreso a mercado. • Cómo desarrollar un perfil de mercado correctamente.

Sesión 7 (24/11)	Contenido
<p><i>Proceso de exportación y sus documentos</i></p> <p><i>Charla de Género a cargo de ONU MUJERES</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del proceso de exportación • Detalle de los documentos requeridos • Sesgos

Sesión 8 (27/11)	Contenido
<i>Elaboración de un precio de exportación</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo definir un precio de exportación de forma correcta para lograr exportar al mercado europeo. • Análisis de casos prácticos

Sesión 9 (1/12)	Contenido
<i>Análisis de la competitividad</i>	<p>Cómo realizar un acercamiento de precios para poder definir el precio de venta al público de un producto en un mercado exterior</p>

Sesión 10 (4/12)	Contenido
<i>Análisis de la competitividad</i>	<p>Comparativo de precios para determinar la competitividad de la propuesta y que acciones se pueden realizar a partir de ello.</p>

¡Te esperamos para internacionalizar tu negocio!