

90 días para diseñar su estrategia de internacionalización

Talleres para el sector servicios



Inicio: 18 de mayo

Lugar de celebración:
Cámara de Comercio
e Industria de Zaragoza
Pº Isabel la Católica, 2

Dirigido a:

Sectores: servicios de ingeniería, tecnologías de la información y comunicación, servicios relacionados con el medioambiente, desarrollos de informática-software, diseño gráfico, publicidad, consultorías, servicios de enseñanza, servicios de turismo, servicios de industria cultural y audiovisual, entre otros.



Internacionalización para el sector servicios

Dirigidos a:

Microempresas y pymes que estén pensando en salir al exterior o que, habiendo tenido ya contacto o experiencias con clientes de otros países no dispongan de una estrategia o sistemática de exportación.

El programa persigue entrenar a sus destinatarios en el desarrollo y ejecución de un plan estructurado de internacionalización con unos objetivos concretos y accesibles previamente definidos.

Es un proceso guiado y secuencial donde el participante durante un período de tres meses aprende, analiza y aplica los conocimientos adquiridos.

Ventajas para su empresa

- Dispondrá de un plan coherente de acciones para su salida a otros mercados
- Incorporará en la empresa los conocimientos necesarios para desarrollar una estrategia de internacionalización que garantice la continuidad en el tiempo y la consolidación en mercados.
- Generará una red de contactos que le sirva de apoyo en el desarrollo continuado de su plan.
- Aprovechará el networking entre empresas del sector servicios que facilitará futuras colaboraciones.

¿Cómo trabajamos?

Para que la empresa pueda diseñar su propio plan de internacionalización, se trabaja desde un doble enfoque:

SESIONES GRUPALES

Se plantean 5 sesiones de trabajo con un enfoque práctico, que le conducirán a fijar las etapas y procesos de reflexión para la toma de decisiones necesarias a la hora de plantear su plan de acción.

El programa de las sesiones grupales está planteado específicamente bajo los aspectos diferenciales que presentan las empresas de servicios.

Los programas, siempre planteados desde un punto de vista sectorial, fomentan la participación e intercambio de experiencias entre las empresas participantes.

ASESORAMIENTO PERSONALIZADO

La empresa tendrá a su disposición un técnico de internacionalización que orientará y supervisará el plan de internacionalización que cada empresa realice.

Matrícula

Importe: 575 € / alumno.

Precio: 1.150 euros / alumno.
(50% subvencionado por Cámara de Comercio de Zaragoza)

Máximo bonificable por la Fundación Tripartita: 221 € por participante.

[Consulte los plazos y las condiciones de financiación para su empresa].





CALENDARIO

18 de mayo - 9.30 h. a 13.30 h

¿Cómo realizar un plan de internacionalización?

Objetivos: Analizar el enfoque diferencial de los servicios, estructura y requisitos mínimos que debe contener un plan, punto de partida y análisis del potencial exportador de la empresa.

24 de mayo- 16.30 h. a 20.30 h

Selección de mercados

Objetivos: Establecer los criterios de priorización de mercados analizando capacidades disponibles frente a necesidades de mercado, analizar las posibles estrategias de internacionalización: mercado /cliente, priorización de productos/servicios, Inteligencia de mercados: identificación y análisis de la competencia, benchmarking competitivo por mercado/país y otros aspectos clave.

25 de mayo- 9.00 h. a 14.00 h

Cómo acceder a los mercados

Objetivos: Conocer las principales barreras a las que se enfrenta las empresas de servicios, fijar la fórmula de entrada: estrategia de las 6 P's (producto, precio, promoción, distribución, personas y procesos); conocer el uso de las tecnologías en el acceso a nuevos mercados.

7 de junio - 9.30 h. a 13.30 h

Comunicación y promoción

Objetivos: Cómo realizar la política de comunicación publicidad, con especial incidencia en el marketing on-line, conocer las acciones de promoción comercial disponibles para las empresas de servicios, cómo establecer un plan de acción a corto y medio plazo.

8 de junio - 12.30 h. a 14.00 h

Mesa redonda: experiencia de una empresa aragonesa del sector servicios

Asesoramiento personalizado

El asesoramiento se realizará mediante sesiones presenciales realizadas en la Cámara de Comercio (previa cita). El objeto fundamental del asesoramiento es la revisión del plan de internacionalización que cada empresa realice.

La empresa dispondrá de 5 horas de tutorías presenciales: 3 horas dedicadas al plan estratégico y 2 horas al plan de acción.

Complementariamente, se atenderán y responderán las consultas de las empresas participantes a través de la plataforma on-line de la Cámara de Comercio durante los siguientes 60 días a la impartición de la formación.

Cámara

Zaragoza

INTERNACIONALIZACIÓN

TALLERES PARA EL SECTOR SERVICIOS



Más información:

Cámara de Comercio
e Industria de Zaragoza

Tlfno: 976 306 178

exterior@camarazaragoza.com

www.camarazaragoza.com