



INICIACIÓN



#exportarSísepuede

Los pilares fundamentales para el éxito de un proyecto internacional se sustentan en una estrategia con las pautas a seguir para afrontar el proceso, conocimientos básicos para realizar las primeras operaciones internacionales con éxito y disponibilidad de recursos humanos para la ejecución del plan de acción. Conscientes de estas necesidades iniciales de la empresa, las Cámaras planteamos los siguientes servicios y programas:

ESTRATEGIA

TALLERES SECTORIALES DE EXPORTACIÓN

90 días para diseñar su estrategia de internacionalización

Persiguen entrenar a los participantes en el desarrollo de su propio plan para acceder al mercado internacional de una manera planificada. Para ello, combinamos formación, experiencias empresariales, recursos y asesoramiento individualizado.

¿Cómo trabajamos?

Sesiones grupales

Cinco sesiones de trabajo dirigidas a fijar las principales etapas y procesos del plan: ¿Cómo realizar un plan de internacionalización? ¿Cómo seleccionar mercados? ¿Cómo acceder a los mercados? Medios de promoción. Políticas de comunicación y publicidad. Operativa y gestión. Mesa redonda: experiencia de una empresa del sector.

Asesoramiento personalizado

Cuatro horas de asesoramiento presencial y seguimiento durante los 60 días posteriores a la impartición de la formación.

PLANES INDIVIDUALES DE INTERNACIONALIZACIÓN

Asesoramiento para la realización de un plan estratégico que definirá las líneas de actuación de la empresa en el corto y medio plazo. El desarrollo del plan se realizará fase a fase, adaptándose al punto de partida, recursos y capacidades de la empresa.

¿Cómo trabajamos?

A través de 20 horas de asesoramiento individuales en la sede de la empresa, adaptadas a sus necesidades de planificación.

RECURSOS HUMANOS

MARKET DEVELOPER

Recursos humanos adaptados a su proyecto internacional

Este programa le ofrece un técnico a tiempo parcial con dominio de idiomas y formación específica en comercio exterior que le permitirá iniciar o impulsar su proyecto de internacionalización. Los técnicos cuentan con experiencia en el desarrollo de estrategias de exportación.

¿Qué ofrecemos?

- Selección de un profesional cualificado con idiomas
- Técnico especialista que trabaja el número de horas y plazos que requiere su proyecto
- Tutorización permanente del técnico asignado por parte de la Cámara de Comercio

¿Qué funciones realiza el Market Developer?

Las propias de un técnico de comercio exterior para el desarrollo de las líneas estratégicas de internacionalización de la empresa:

- Análisis de mercados
- Identificación de clientes
- Contacto y seguimiento de clientes
- Identificación de acciones comerciales prioritarias
- Acompañamiento a eventos o entrevistas con clientes extranjeros



Más información:

Cámara de Comercio
e Industria de Huesca
Tlfo: 974 218 899
lmorlans@camarahuesca.com
www.camarahuesca.com

Cámara de Comercio
e Industria de Tuel
Tlfo: 978 618 191
cserrano@camarateruel.com
www.camarateruel.com

Cámara de Comercio
e Industria de Zaragoza
Tlfo: 976 306 178
exterior@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Financia:



Departamento de Industria
e Innovación