

Formación On-Line

COMERCIO EXTERIOR

Implementa con garantías el proceso de internacionalización de su empresa.

PRESENTACIÓN

A quién se dirige esta formación

Este curso va dirigido a todas aquellas personas con responsabilidad sobre el proceso de internacionalización de la empresa, y en especial a aquellos que trabajan tanto en compras internacionales como en el área de ventas internacionales:

- Directores comerciales
- Directores de compras
- Directores generales
- Cualquier profesional con un fuerte conocimiento de la realidad de su mercado nacional pero con la inquietud y necesidad de afrontar las realidades de los mercados internacionales.

Objetivos de la formación

El objetivo de este curso es poner a disposición de sus participantes una serie de herramientas y metodologías que les van a permitir afrontar cualquier proyecto profesional de internacionalización, sea enfocado hacia las exportaciones, sea pensando en las compras internacionales.

El curso combina tanto una estructura teórica y conceptual como un conjunto de ejercicios prácticos que permiten a los participantes implementar a la largo

del proceso de aprendizaje las ideas compartidas. En este sentido la asimilación se hará más fácilmente y permitirá que los participantes tengan la capacidad de ejecutar de inmediato lo aprendido en sus respectivas empresas.

Por último, el curso se basa en la experiencia. Conceptos son importantes y forman por tanto una parte sustancial del curso. Pero es la aplicación de la misma y la variedad de las experiencias del profesor, a lo largo de sus más de 25 años en el mundo del comercio exterior, que confieren al conjunto didáctico una dimensión realista y de fácil uso en el día a día de los participantes.

PLAN DE ESTUDIOS

LA ESTRATEGIA DEL COMERCIO EXTERIOR

- Globalización
- Preparación de la empresa

LAS EXPORTACIONES COMO IMPULSO VITAL PARA LA EMPRESA

- Investigación de mercados internacionales
- Análisis geográfico previo a la exportación
- Metodología en los procesos de exportación
 - Definición de la estrategia
 - Mercados y recursos
 - Gama, canales y marketing
 - Aspectos legales y financieros
 - Viajes, ferias y distribuidores
 - Pedidos, stock y logística

LAS COMPRAS INTERNACIONALES PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA

- Investigación de países de mayor atractivo

- Análisis geográfico previo a las compras internacionales

- Metodología en los procesos de compras internacionales
 - Definición del proyectos
 - RFQ
 - Selección de proveedores
 - Producción primeras unidades
 - Producción en serie y control de calidad
 - Logística y planificación

LAS OPERACIONES EN EL COMERCIO EXTERIOR

- Logística internacional, Incoterms y aduanas
- Riesgos en los procesos de internacionalización
- Negociaciones internacionales

CASOS PRÁCTICOS

AUTOR Y TUTOR DEL CURSO

Economista por la Universidad de Amberes (Bélgica) y MBA por IESE, Universidad de Navarra.

Desarrolló la primera fase de su carrera profesional como directivo especializado en marketing internacional en diversas empresas españolas y europeas, trabajando en los cinco continentes, haciendo amplio uso de sus conocimientos de siete idiomas.

Desde 2003 es Fundador y C.E.O. de Grupo S3 (www.GroupS3.com), consultoría especializada en los procesos de internacionalización para Pymes europeas, con un enfoque en los mercados emergentes, en especial China. Combina su experiencia empresarial con el mundo de la docencia, siendo Profesor y Profesor Adjunto en diversas escuelas de negocio.

TITULACIÓN

Los participantes en el curso recibirán a la finalización del mismo el Diploma del **Curso Comercio Exterior**. Para ello tendrán que superar las diferentes pruebas de evaluación de cada uno de los módulos.

Titulación expedida por ICIL y la Universidad Abat Oliba.