

PÍLDORAS FORMATIVAS ONLINE EN COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN



9, 14 y 16 de Diciembre

PRIMER CICLO – 9 de diciembre

- Replantear el modelo de negocio, ¿por dónde falla ahora?
- Reinventarse desde el actual modelo de negocio. ¿Cabe otra forma de replantearse el modelo de negocio?

SEGUNDO CICLO – 14 de diciembre

- Diagnóstico de adaptación del producto
- Cómo cambiar de enfoque producto a enfoque mercado

TERCER CICLO – 16 de diciembre

- Localización de barreras aduaneras técnicas y comerciales para exportar a un país concreto
- ¿Cómo localizar agentes y distribuidores en los mercados destino? ¿Qué funciones deben cumplir y cuáles no?

¡Participación gratuita, plazas limitadas!
INSCRÍBETE antes del 4 de diciembre en
<https://forms.gle/198uKjiiwoPxUKk36>

PRIMER CICLO

9 DE DICIEMBRE – 09:00 – 11:15 H

En el primer ciclo se tratará uno de los problemas más presentes en las circunstancias adversas que estamos viviendo por el COVID-19:

¿Debo replantear mi modelo de negocio? ¿Qué opciones tengo? ¿Caben otras formas de plantear el modelo de negocio en la empresa? ¿Hacia dónde? ¿Cómo?

El ciclo se desarrollará el día **9 de diciembre** en dos sesiones; de 09:00 a 10:00 de la mañana la primera, y de 10:15 a 11:15, la segunda, seguida de un tiempo dedicado a responder a las preguntas planteadas por los participantes.





Interreg
España - Portugal
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



INTERNOVA
MARKETFOOD

ANFACO
CECOPESCA

SEGUNDO CICLO

14 DE DICIEMBRE – 09:00 – 11:15 H

En el segundo ciclo se centrará en uno de los problemas más clásicos:

La del exportador, la falta de evaluación de la necesidad de reevaluar y adaptar el producto a la luz de las necesidades y deseo del mercado y el cliente internacional al que se dirige.



El ciclo se desarrollará el día **14 de diciembre** en dos sesiones; de 09:00 a 10:00 de la mañana la primera, y de 10:15 a 11:15, la segunda, en la que se realizarán el diagnóstico de adaptación del producto a los requerimientos del mercado, así como una serie de recomendaciones y sugerencias para cambiar el enfoque basado en el producto hacia un enfoque de marketing orientado hacia el mercado.

A partir de las 11:15 el ponente responderá igualmente a las inquietudes planteadas por los participantes.

TERCER CICLO

16 DE DICIEMBRE – 09:00 – 11:15 H

En el tercer ciclo se tratará de ayudar a resolver una cuestión cada vez más inquietante:

La localización y resolución de las barreras existentes para exportar a países concretos, bien sean barreras aduaneras, barreras técnicas, barreras comerciales o de otro tipo, que no siempre son visibles en el primer momento. El ciclo se completará con cómo mejorar el resultado y la relación con agentes y distribuidores en los mercados destino, especialmente en cuanto a las funciones que deben cumplir y la forma de realización de los contratos para evitar malinterpretaciones y problemas.

El ciclo se desarrollará el día **16 de diciembre** en dos sesiones; de 09:00 a 10:00 de la mañana la primera, y de 10:15 a 11:15, la segunda, seguida de un tiempo dedicado a responder a las preguntas planteadas por los participantes.

