

EL REPTE D'OBRIR NOUS MERCATS: Eines per optimitzar i facilitar la funció de *l'Export Manager*

11 de juny de 2024
De 9:30 a 13:30 hores

SITUACIÓ:

Sovint a l'empresa no tenim una **estratègia d'internacionalització clara** que ens ajudi a decidir quins **mercats tenen més potencial per vendre el nostre producte** i quins ens poden ajudar a **rendibilitzar el nostre negoci**.

Les decisions es prenen per percepcions, o be accedim a mercats de manera reactiva, sense analitzar la rendibilitat, o el cost del temps de dedicació per obtenir una comanda inicial.

Quin paper hauria de jugar l'Export manager en tot això?

Aquest perfil professional ha de **planificar la política de promoció, vendes i distribució**, així com **definir i supervisar accions comercials** per incrementar les vendes a l'exterior.

Saber **analitzar prèviament tots els factors** que l'ajudin a conèixer quins mercats són els més favorables a curt i mig termini, suposa un estalvi considerable a nivell econòmic que li permetran adaptar els recursos i orientar-los als mercats potencialment adients, afavorint el creixement de l'empresa.

OBJECTIUS:

L'objectiu del programa és facilitar a l'Export Manager les eines per seleccionar els mercats d'exportació més adients pel seu negoci amb una estratègia d'entrada sòlida a cada mercat.

DESTINATARIS:

Aquest curs s'adreça a **Exports Managers i professionals Responsables de l'Estratègia d'expansió internacional** de la seva empresa, interessats en ampliar i actualitzar els seus coneixements en aquest àmbit, ja sigui amb l'objectiu d'ampliar la internacionalització de l'empresa o per estructurar l'actual, a fi d'aprofitar al màxim el potencial de la nostra empresa.

METODOLOGIA

Metodologia activa amb dinàmiques role playing i preguntes intercalades.

Els participants hauran de portar el seu ordinador / tablet per portar a la pràctica els temes que es tractaran durant el curs.

Grups reduïts (màxim 6-8 persones).

DEMARCACIÓ:

Gallifa · Matadepera · Olesa de · Montserrat · Rellinars · Rubí · Sant Cugat del Vallès · Sant Llorenç de Savall · Terrassa · Ullastrell · Vacarisses · Viladecavalls

PROFESSORAT:

Montse Llimós:

Experta en comerç internacional. Experta en comerç internacional per la Universitat de Vic, així com formació en diferents aspectes del comerç internacional per la Cambra de Terrassa. Titulada per la UOC en Màrqueting Internacional.

La seva trajectòria en els últims 15 anys ha estat vinculada al servei de l'empresa des de la Cambra de Terrassa. Les seves tasques van des de tràmits locals, nacionals i internacionals per a empreses. Actualment focalitzada en l'àmbit del comerç internacional.

TEMARI:

1. Les competències i el rol de l'Export manager dintre de l'empresa

2. Introducció: L'entorn econòmic internacional

Comprendre com pot influir l'entorn macroeconòmic internacional en el disseny de la nostra estratègia empresarial internacional.

3. L'estratègia empresarial internacional: Els criteris de cerca

Conèixer i definir quins criteris haurem d'analitzar en funció del perfil de la nostra empresa per fer la selecció de països més adient pel nostre negoci.

- 3.1. La importància de la planificació prèvia a la internacionalització.
- 3.2. L'anàlisi intern: recursos, capacitat productiva i capacitat financera i extern de l'empresa.
- 3.3. Els canals de creixement i d'internacionalització (canals de distribució, implantació,...).
- 3.4. La cadena de valor: L'anàlisi de la competència com a factor clau d'èxit.

4. Eines digitals de cerca i anàlisi per explorar i seleccionar mercats potencials per a la cerca de nous clients

Conèixer i saber optimitzar les diferents eines digitals per agilitzar la cerca de mercats i clients potencials.

- 4.1. Estratègies de cerca d'informació.
- 4.2. Fonts digitals d'informació de països.
- 4.3. Fonts digitals d'informació d'importacions i exportacions.
- 4.4. Fonts d'informació de barreres aranzelàries i no aranzelàries.
- 4.5. Les eines d'IA en l'estratègia d'internacionalització de l'empresa.

5. La preparació de la negociació internacional

Com adaptar-nos a la cultura de negoci de cada mercat i guanyar eficiència en les negociacions.

- 5.1. La importància de conèixer la cultura de negoci del nostre interlocutor.
- 5.2. Aspectes de protocol de negoci de cada cultura.
- 5.3. Conèixer quins són els meus països competidors i com adaptar l'argumentari de venda a cada mercat.
- 5.4. Adaptar la nostra proposta de valor per la definició d'un argumentari de venda sòlid a cada mercat.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

4 hores.

11 de juny de 2024 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu curs: 110 euros.

*+info: www.cambraterrassa.org/exit/

LA CAMBRA NO GESTIONA LA BONIFICACIÓ DELS CURSOS.

LLOC DE CELEBRACIÓ:

Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa

C/ Blasco de Garay, 29-49

08224 Terrassa

DEMARCACIÓ:

Gallifa · Matadepera · Olesa de · Montserrat · Rellinars · Rubí · Sant Cugat del Vallès · Sant Llorenç de Savall · Terrassa · Ullastrell · Vacarisses · Viladecavalls