

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Estrategia

OBJETIVOS

- » Dotar al asistente de una visión global del proceso de internacionalización de una empresa.
- » Analizar las diferentes fases existentes para internacionalizar una empresa.
- » Reflexionar y evaluar sobre cada una de las fases y de los diferentes criterios que las componen, con el objeto de reducir la incertidumbre a la hora de afrontar un proceso de internacionalización.
- » Disponer de una metodología práctica que sirva como guía al alumno para conocer y poner en práctica un plan de internacionalización.

PROGRAMA - FASES

- » El Plan de Internacionalización.
 - » ¿Qué es un Plan de Internacionalización?
 - » ¿Cómo se estructura un Plan de Internacionalización?
- » Evaluación de la capacidad de internacionalización de la empresa
 - » Evolución general de la empresa.
 - » Política de Marketing + Producción + Finanzas + Personal + Dirección y Organización.
 - » Potencial de Innovación + Know-How.
 - » Debilidades y fortalezas + Acciones para corregir las debilidades y mantener las fortalezas.
- » Análisis del entorno internacional.
 - » Análisis PEST.
 - » Preselección de mercados exteriores.
- » Selección de mercado/mercados exteriores a acometer.
 - » Análisis del entorno por mercado destino + Análisis del mercado destino + Análisis del sector del mercado destino + Análisis de la competencia en el mercado destino + Análisis DAFO/CAME país de destino
- » Implantación en el mercado de destino.
 - » Selección de formas de entrada + Elementos operativos del mercado destino.
 - » Marketing Mix + Objetivos + Diseño de estrategias.
 - » La financiación Internacional + Plan de Internacionalización.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Gerentes y directivos de grandes, medianas y pequeñas empresas.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*