

CICLO DE JORNADAS PARA EMPRENDEDORES Y PYME's 2015

“Estrategias comerciales para emprender en el exterior”

En este seminario intentaremos...

Aplicar estrategias de entrada en los mercados. Conocer los métodos de selección de mercados óptimos. Utilizar métodos de generación de modelos y competitividad como el Canvas, Porter y Océano Azul. Planificar acciones internacionales de comercialización: consorcios, ferias, filiales y otras oportunidades.

Fecha: Lunes, 8 de junio de 2015

Hora: 10 a 14 hrs

Lugar: C/ La Diligencia, 9 – 28018 Madrid

Cómo llegar: Línea 10 (desde Cibeles), Línea 144 (desde Pavones) o Tren de Cercanías (estación El Pozo y Asamblea de Madrid-Entrevías)

Confirmar asistencia en la Agencia de Desarrollo Económico - Madrid Emprende
Teléfono: 91 513 37 01 - E-mails: atienzafmc@madrid.es // asesor3me@madrid.es
Agenda de actividades – [http:// www.madridemprende.es](http://www.madridemprende.es)
Inscripción gratuita – Se entregará documentación – **Plazas limitadas**

OBJETIVOS

El principal objetivo es dotar a los asistentes de unos conocimientos básicos para poder diseñar las estrategias de internacionalización, objetivos y acciones en el área de la expansión internacional necesarios para conseguir el éxito en un negocio.

DIRIGIDO A

- Emprendedores
- PYMES
- Empresas de reciente creación

DURACIÓN APROXIMADA

4 horas

PONENTE

Miguel Manley Alonso, Grupo Royal Profit.

PROGRAMA

1. Introducción a la Internacionalización.
2. Selección de mercados.
3. Estrategias de internacionalización. Formas de entrada:
 - Exportación.
 - Venta Directa.
 - Joint Ventures.
 - Franquicias.
 - Licencias.
 - Redes de Venta.
 - Licencias.
 - Alianzas.
4. Herramientas de control del proceso de internacionalización.
5. Casos de éxito.