

# formació



## Cursos a les nostres aules

# ESTRATÈGIA INTERNACIONAL PER A PIMES

## DESCRIPCIÓ

### *Què he de fer per internacionalitzar la meva empresa?*

Durant el seminari l'alumnat coneixerà diferents models d'estratègia com a base d'una reflexió necessària i planificada per generar un Pla d'Internacionalització, el qual serveixi com a pla d'acció de cara a obrir mercats exteriors.

Les persones assistents acabaran la formació amb les eines que calen per resoldre qüestions com ara:

- Quin és el meu mercat prioritari per iniciar la internacionalització de la meva empresa?
- Com fixo els objectius i els indicadors?
- Quin és el canal adequat per fer-ho?
- Com ho faré i quant em costarà?
- Quines implicacions tindrà a l'empresa?

El curs s'adreça a gerents, directius, i a tots els tècnics que desenvolupen tasques de direcció estratègica.

## PROGRAMA

Mòdul 1 - Model de negoci

Mòdul 2 - Proposta de valor

Mòdul 3 - Canals i mercats

Mòdul 4 - Elaboració del pla de promoció internacional

Mòdul 5 - Elaboració del pla d'acció

Mòdul 6 - Elaboració del pressupost

Mòdul 7 - Mètriques

## PROFESSORAT

### **XAVIER CARRETÉ**

Compta amb més de 15 anys d'experiència en negocis internacionals en empresa líders de diferents sectors com Inditex, Metges sense Fronteres o Marmedsa amb responsabilitats en diverses àrees: expansió internacional, vendes, logística internacional, compres, la qual cosa ha donat com a resultat un coneixement global i profund en tots els àmbits de l'escenari internacional.

La seva trajectòria professional li ha permès tenir coneixement del sector tèxtil, arquitectura, mobiliari urbà i il·luminació, cosmètics, marroquineria,

entre d'altres, ja que ha liderat projectes internacionals a Taiwan, Xina, Turquia, Pakistan i Espanya.

És expert en desenvolupament de negocis internacionals, en gestió de la cartera de clients (CRM) i proveïdors (SRM), acostumat a treballar en entorns internacionals i amb cultures diverses. En els últims anys s'ha dedicat a elaborar propostes formatives de nivell i realitzar formació especialitzada.

## METODOLOGIA

**Ensenyament personalitzat**, possible gràcies a la limitació de places i als grups reduïts

**Fàcil aprenentatge**, mitjançant un mètode programat de contrastada efectivitat, i amb un màxim aprofitament de les hores lectives

**Enfocament totalment pràctic**

**Ràpida assimilació en un temps mínim**

**Professorat amb àmplia experiència docent**

## DATES / HORARIS

**Inici: Abril del 2017 - consulteu el dia d'inici**

Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)

Modalitat: presencial

## LLOC

A les nostres aules del **C/Sèquia, 11 - 2a planta - 17001 Girona.**



# formació



## Cursos a les nostres aules

### INCOTERMS 2010

#### DESCRIPCIÓ

*El curs per conèixer la importància de conèixer i saber escollir l'Incoterm més adequat en cada cas*

L'alumnat coneixerà la importància real que té la tria d'un Incoterm o un altre, i els motius que justifiquen aquesta elecció. També sabrà fer una anàlisi correcta que li permetrà que les seves relacions comercials tinguin èxit, de manera que es pugui aconseguir una posició competitiva en el mercat de destí.

- Saps quin són els riscos que assumeixes si no coneixes els Incoterms?
- Saps què passa si l'altra contrapart sí que els coneix i tu no?
- Saps quin és l'Incoterm més adequat per a la teva mercaderia?
- I pel tipus de transport?
- En què afecta el pagament/cobrament en la tria de l'Incoterm?

El curs s'adreça a gerents, directius, tècnics i administratius que desenvolupen tasques relacionades amb el transport internacional de mercaderies.

#### PROGRAMA

- Mòdul 1 - Introducció: concepte, importància i ús correcte dels Incoterms
- Mòdul 2 - Responsabilitats de les dues parts: compradora i venedora
- Mòdul 3 - Valor de la mercaderia a l'aduana
- Mòdul 4 - Incoterms marítims
- Mòdul 5 - Incoterms polivalents
- Mòdul 6 - Variables en la negociació
- Mòdul 7 - Criteris de selecció per a la tria de l'Incoterm més adequat
- Mòdul 8 - Casos pràctics

#### PROFESSORAT

##### XAVIER CARRETÉ

Compta amb més de 15 anys d'experiència en negocis internacionals en empresa líders de diferents sectors com Inditex, Metges sense Fronteres o Marmesda amb responsabilitats en diverses àrees: expansió internacional, vendes, logística internacional, compres, la qual cosa ha donat com a resultat un coneixement global i profund en tots els àmbits de l'escenari internacional.

La seva trajectòria professional li ha permès tenir coneixement del sector tèxtil, arquitectura, mobiliari urbà i il·luminació, cosmètics, marroquineria, entre d'altres, ja que ha liderat projectes internacionals a Taiwan, Xina, Turquia, Pakistan i Espanya.

És expert en desenvolupament de negocis internacionals, en gestió de la cartera de clients (CRM) i proveïdors (SRM), acostumat a treballar en entorns internacionals i amb cultures diverses. En els últims anys s'ha dedicat a elaborar propostes formatives de nivell i realitzar formació especialitzada.

## METODOLOGIA

**Ensenyament personalitzat**, possible gràcies a la limitació de places i als grups reduïts

**Fàcil aprenentatge**, mitjançant un mètode programat de contrastada efectivitat, i amb un màxim aprofitament de les hores lectives

**Enfocament totalment pràctic**

**Ràpida assimilació en un temps mínim**

**Professorat amb àmplia experiència docent**

## DATES / HORARIS

**Inici: 28 d'abril del 2017**

Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)

Modalitat: presencial

## LLOC

A les nostres aules del C/Sèquia, 11 - 2a planta - 17001 **Girona**



# formació



## Cursos a les nostres aules

## MARKETING MIX INTERNACIONAL

### DESCRIPCIÓ

Durant el seminari tractarem els aspectes més rellevants que cal tenir en compte quan l'objectiu és adreçar-se a mercats internacionals, i arribarem fins a l'elaboració del pla de màrqueting.

També tindrem en compte tot el que cal conèixer sobre el màrqueting digital i la integració dins l'organització.

L'alumnat acabarà la formació amb les eines que li calen per respondre preguntes com són:

- Com i on trobo informació per analitzar els diferents mercats?
- Quina és la millor via, els agents comercials, els distribuïdors o bé Internet és suficient?

El seminari s'adreça a gerents, directius, tècnics i/o persones amb tasques de responsabilitat en l'àmbit comercial internacional.

### PROGRAMA

Mòdul 1 - Màrqueting nacional i màrqueting internacional. Diferències.

Mòdul 2 - Investigació de mercats internacionals: tècniques

Mòdul 3 - Selecció de mercats exteriors: fonts d'informació

Mòdul 4 - Les diferents formes d'entrada en mercats exteriors

Mòdul 5 - Organització i control del màrqueting internacional

Mòdul 6 - Informació a Internet

Mòdul 7 - Els diferents models de negoci a Internet

Mòdul 8 - La projecció de l'empresa a l'exterior

Mòdul 9 - El pla de màrqueting internacional

### PROFESSORAT

#### XAVIER CARRETÉ

Compta amb més de 15 anys d'experiència en negocis internacionals en empresa líders de diferents sectors com Inditex, Metges sense Fronteres o Marmedsa amb responsabilitats en diverses àrees: expansió internacional, vendes, logística internacional, compres, la qual cosa ha donat com a resultat un coneixement global i profund en tots els àmbits de l'escenari internacional.

La seva trajectòria professional li ha permès tenir coneixement del sector tèxtil, arquitectura, mobiliari urbà i il·luminació, cosmètics, marroquineria, entre d'altres, ja que ha liderat projectes internacionals a Taiwan, Xina, Turquia, Pakistan i Espanya.

És expert en desenvolupament de negocis internacionals, en gestió de la cartera de clients (CRM) i proveïdors (SRM), acostumat a treballar en entorns internacionals i amb cultures diverses. En els últims anys s'ha dedicat a elaborar propostes formatives de nivell i realitzar formació

especialitzada.

## METODOLOGIA

**Ensenyament personalitzat**, possible gràcies a la limitació de places i als grups reduïts

**Fàcil aprenentatge**, mitjançant un mètode programat de contrastada efectivitat, i amb un màxim aprofitament de les hores lectives

**Enfocament totalment pràctic**

**Ràpida assimilació en un temps mínim**

**Professorat amb àmplia experiència docent**

## DATES / HORARIS

**Inici: 12 de maig del 2017**

Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)

Modalitat: presencial

## LLOC

A les nostres aules del **C/Sèquia, 11 - 2a planta - 17001 Girona**



# formació



## Cursos a les nostres aules

### MITJANS DE PAGAMENT I FINANÇAMENT INTERNACIONALS

#### DESCRIPCIÓ

##### *Optimitzeu la gestió financera dins l'àmbit internacional de l'empresa*

L'objectiu d'aquest curs és facilitar el coneixement i la metodologia per optimitzar la gestió financera dins l'àmbit internacional de l'empresa. Un cop acabat el curs, l'alumnat podrà prendre decisions per minimitzar el risc i els costos financers i bancaris segons la relació comercial de què es tracti. També coneixerà els avantatges i desavantatges de cadascun d'ells i dels documents que s'hi associen.

Els curs s'adreça a gerents, directius tècnics i personal d'administració que desenvolupen tasques relacionades amb les compres/vendes i els pagaments/cobraments internacionals de mercaderies.

#### PROGRAMA

Mòdul 1 - Classificació i riscos en comerç exterior

Mòdul 2 - Mitjans de pagament internacionals i garanties

Mòdul 3 - La selecció del mitjà de pagament (exportador versus importador) i la seva incidència en el risc i els costos de les operacions

Mòdul 4 - Mitjans de pagament simples: xec personal, xec bancari, ordre de pagament simple, remesa simple. Avantatges i inconvenients per a l'exportador i l'importador. Circuit i tractament.

Mòdul 5 - Mitjans de pagament documentaris: ordre de pagament documentària, remesa documentària, crèdits documentaris. Àrea SEPA.

Mòdul 6 - Crèdits documentaris. Circuit i tractament. Modalitats. Casos pràctics. Reserves i discrepàncies.

Mòdul 7 - Interrelació entre mitjans de pagament i Incoterms

Mòdul 8 - Finançament internacional

#### PROFESSORAT

##### **XAVIER CARRETÉ**

Compta amb més de 15 anys d'experiència en negocis internacionals en empresa líders de diferents sectors com Inditex, Metges sense Fronteres o Marmedsa amb responsabilitats en diverses àrees: expansió internacional, vendes, logística internacional, compres, la qual cosa ha donat com a resultat un coneixement global i profund en tots els àmbits de l'escenari internacional.

La seva trajectòria professional li ha permès tenir coneixement del sector tèxtil, arquitectura, mobiliari urbà i il·luminació, cosmètics, marroquineria, entre d'altres, ja que ha liderat projectes internacionals a Taiwan, Xina, Turquia, Pakistan i Espanya.

És expert en desenvolupament de negocis internacionals, en gestió de la cartera de clients (CRM) i proveïdors (SRM), acostumat a treballar en

entorns internacionals i amb cultures diverses. En els últims anys s'ha dedicat a elaborar propostes formatives de nivell i realitzar formació especialitzada.

## METODOLOGIA

**Ensenyament personalitzat**, possible gràcies a la limitació de places i als grups reduïts

**Fàcil aprenentatge**, mitjançant un mètode programat de contrastada efectivitat, i amb un màxim aprofitament de les hores lectives

**Enfocament totalment pràctic**

**Ràpida assimilació en un temps mínim**

**Professorat amb àmplia experiència docent**

## DATES / HORARIS

**Inici: 2 de juny del 2017**

Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)

Modalitat: presencial

## LLOC

A les nostres aules del **C/Sèquia, 11 -2a planta - 17001 Girona**

