



ENI - Escuela de Negocios Internacionales



CIDEIH

acoceX

Asociación Española de
Consultores de Comercio
Exterior



Curso de Consultoría en
Comercio Exterior

CURSO DE CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

PRESENTACIÓN

A lo largo de los últimos años, la economía española ha protagonizado una aceleración sin precedentes en el proceso de internacionalización de sus empresas. Desde mediados de los años noventa, las empresas españolas han incrementado significativamente su volumen de negocio internacional bajo todas las formas consideradas en la secuencia de internacionalización: exportación, licencias, o acuerdos de colaboración en un sentido más amplio, e inversiones directas. En este sentido, especialmente significativo es el hecho de que las inversiones directas españolas en el extranjero acumulado superaron en el año 2008 las realizadas por empresas extranjeras en España.

Según el Informe sobre la Empresa Española Internacionalizada publicado por el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) existen entre 9.000 y 11.000 empresas en nuestro país que han decidido abordar un proceso de internacionalización más profundo que la simple exportación de bienes o servicios. De éstas, tan sólo 1/3 cuentan con una plantilla superior a las 200 personas, por lo que la gran mayoría de nuestras empresas internacionalizadas responden a la categoría de Pyme. Desde el punto de vista de las motivaciones para iniciar la actividad internacional, más del 80% de las mismas afirman haber iniciado el proceso como estrategia básica para el crecimiento, apostando principalmente (un 47 por 100 del total de empresas españolas internacionalizadas) por la apertura de filiales y otras formas comerciales en los países objetivo.

A partir de esta información podemos concluir que las empresas españolas internacionalizadas, que se han duplicado en los últimos cinco años coincidiendo con uno de los ciclos expansivos más importantes de la economía española, se enfrentan al proceso de internacionalización con una vocación principalmente extensiva, intentando reducir al máximo los riesgos asociados al proceso, y evitando un proceso de redefinición estratégica asociado al mismo. Dicho con otras palabras, en su desarrollo internacional, las empresas españolas no buscan nuevas fuentes de ventaja competitiva, salvo las derivadas de la marca y el conocimiento comercial, sino el aprovechamiento de las que ya poseen y explotan con éxito en el mercado doméstico, pero en un ámbito internacional.

Sin embargo, para alcanzar el proceso de globalización es necesario ofrecer alternativas estratégicas para la optimización de los procesos de gestión de recursos y generación de valor. En numerosos sectores de actividad, la globalización y los procesos de especialización geográfica en la creación de valor están cambiando las condiciones tradicionales y revitalizando, mediante innovaciones, el ciclo de vida de numerosos sectores. La adaptación a estas nuevas condiciones, así como la identificación y explotación de las actividades generadoras de valor en el nuevo entorno, son las nuevas

claves para la competitividad internacional, y las empresas españolas internacionalizadas tendrán que enfrentarse a estos nuevos retos.

Esta conexión entre internacionalización y consultoría estratégica tiene una doble justificación. En primer lugar, el entorno empresarial se encuentra inmerso en una serie de cambios substanciales que, sin lugar a dudas, condicionan en gran medida la actuación de las empresas, exigiendo el apoyo de una consultoría estratégica: los constantes avances tecnológicos, la creciente velocidad en la difusión de las innovaciones, la mayor sofisticación de las necesidades de los consumidores, la agresividad de la competencia, etc.

La necesidad de la optimización de los recursos para afrontar los mercados exteriores, hace cada vez más necesario el apoyo de personal cualificado y con una amplia experiencia y conocimientos de los mercados internacionales para abordar los nuevos retos internacionales con las mayores garantías de éxito.

OBJETIVOS

Los objetivos GENERALES del Programa son los siguientes:

- Apoyar el desarrollo de las iniciativas empresariales con el objetivo de que sean competitivas y puedan consolidarse en los mercados internacionales, a través de la formación de sus promotores en el área específica de Consultor en Comercio Exterior.
- Que los participantes en el mismo adquieran las competencias, conocimientos, habilidades y actitudes, necesarias para dirigir iniciativas empresariales de ámbito internacional; así como la utilización de metodologías para la creación de valor para los clientes y obtener ventajas competitivas derivadas de los resultados derivados de los procesos de internacionalización.
- Consecuentemente, se pretende que durante el desarrollo de este programa, los asistentes adquieran un conocimiento teórico fundamentado y un adiestramiento práctico como Consultor en Comercio Exterior, adquiriendo, por un lado, una base de conocimientos teóricos y gran amplitud de conocimientos prácticos y, por otro, la capacidad para desarrollar y potenciar las competencias empresariales y habilidades de gestión que posibiliten al promotor desarrollar y afianzar la dirección de su carrera profesional con garantías de éxito de la misma.

Los objetivos PARTICULARES del Programa son los siguientes:

- Desarrollar una visión global del entorno Internacional, así como conocer la gestión de las organizaciones para conocer las demandas de los clientes en los mercados.
- Adquirir los conocimientos fundamentales para el desarrollo y dirección de la internacionalización de la empresa.
- Desarrollo de las capacidades analíticas y de razonamiento para la detección de necesidades de mejora de nuestros clientes potenciales.

- Desarrollar las capacidades intelectuales del alumno, combinando la casuística real de las situaciones empresariales con las teorías de la organización y el control.
- Aprender del entorno, de los profesionales que participan en el programa y las discusiones prácticas en las sesiones del curso.

PROGRAMA

- Introducción a la consultoría de comercio exterior
 - Determinar las habilidades directivas del Profesional de la consultoría en comercio exterior.
 - Gestión del tiempo del consultor de comercio exterior
 - Tipos de consultorías en comercio exterior ¿Generalista o Especialista?
- Creación y diseño del plan de negocio del consultor de comercio exterior.
 - Determinación de los servicios profesionales.
 - Determinación y fijación de los precios de consultoría.
 - Promoción del despacho de consultoría de comercio exterior.
 - Localización de la prestación de servicios.
- Selección de clientes y organización de la captación de clientes
 - Selección y determinación de los clientes potenciales.
 - Preparación de la visita de ventas de prestación de servicios.
 - Contratación de prestación de servicios.
 - Argumentos de venta para la contratación de servicios.
 - Técnicas de cierre en la contratación de servicios.
 - Seguimiento al cliente
- Auditorías de marketing internacional.
- Problemática en la Preparación y Selección de los mercados objetivos de los clientes.
- Creación de un plan de marketing internacional del cliente.
- Desarrollo de redes de ventas internacionales
 - Selección de la forma de entrada ¿Del consultor o del cliente?
 - Colaboración con otros colegas consultores.
- Participación y desarrollo en licitaciones, concursos internacionales e inscripción en Instituciones Multilaterales.
- Responsabilidad Social Empresarial en las Empresas Exportadoras
- Presentaciones eficaces en inglés. (Se imparte en inglés)
 - Successful International Presentations
 - International Negotiations
 - Effective Sales Writing
 - Effective participation in International Meetings
 - Networking at International Events
 - Persuasive Sales Presentations

- Las redes sociales en el comercio exterior.
- La Web en el comercio exterior.
- Desarrollo de un Plan de Negocios del despacho de consultoría y un Plan de Internacionalización a un cliente.

DIRIGIDO A

El Programa se compone en acciones de formación y asesoramiento dirigidas a los CEO de las compañías de referencia en el tejido económico-empresarial de la región de Murcia. Mediante esta oferta formativa se les proveerán de instrumentos de apoyo para el desarrollo de sus competencias empresariales, de gestión y habilidades de alta dirección que cualifiquen la gestión de sus proyectos empresariales en los procesos de internacionalización, tanto en las fases de decisión, como en la de implementación y control.

Esta dimensión hace necesario manejar, desde el punto de vista de los profesionales un escenario de mayor complejidad. *CEOs, directivos de empresas, Inversores, emisores, analistas e intermediarios*, deben manejar una realidad cada vez más compleja y difícil de controlar, pero que a su vez ofrece mayores oportunidades, combinando el binomio rendimiento/riesgo, en situaciones distintas y con diferentes realidades económicas, aunque ahora los mercados estén más correlacionados.

DURACIÓN Y CALENDARIO DEL CURSO

La duración del curso es de 150 horas, de las cuales serán 100 horas teóricas y 50 horas online.

Las clases presenciales tendrán una duración generalizada de 5 horas teórico-prácticas (con un descanso de 30 minutos). Uno de los objetivos principales de la metodología del curso se centra en el dinamismo del mismo, es por ello que se propone como modelo de clase impartir paralelamente la parte teórica junto con la práctica.

El curso comenzará el 28 de octubre y se prolongará hasta el 28 de enero en el horario de viernes de 17:00 a 22:00 horas y sábados 9:00 a 14:00 horas.

PREINSCRIPCIÓN

Los candidatos deberán enviar su solicitud de participación en el curso conjuntamente con su CV. (En hoja adjunta encontrará la ficha de preinscripción).

Una vez estudiada su solicitud se le notificará por correo electrónico su aceptación o no en el curso.

C/Juan Ramón Jiménez, 8
Complejo Eurobuilding 1ª Pta
28036 Madrid
Tel.: 902 92 93 35 Fax: 91 35 04 752
www.acocex.es
eni.acocex.com

C/ Rafael de Riego 8, piso 2º, oficina 2
28045 – Madrid (España)
Tfno. (+34) 91 527 70 26 (L-V: de 9 a 15)
www.liceus.com
formacion.liceus.com



PRECIO Y FORMA DE PAGO

El precio del curso es de 1.250 € que deberán abonarse mediante ingreso o transferencia antes de 7 días del inicio del curso a favor de ACOCEX al N° de cuenta:

2090 0150 21 0040234307

indicando como concepto: Nombre del asistente.

Deberán remitir por correo electrónico el Formulario de Inscripción y la copia de la transferencia a informacion@acocex.es o por fax al número: **+34 91 350 47 52**

AYUDAS

Este curso podrá ser financiado al 100% a través de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

MATERIAL DE TRABAJO

Se entregará a cada alumno el siguiente material:

- Manual del Curso
- Documentación Adicional en soporte papel y en soporte informático
- Bloc de Notas
- Carpeta
- Bolígrafo

El alumno podrá traer su propio notebook, netbook o PDA con receptor wifi para el aprovechamiento óptimo del curso.

TUTORES

Todos los profesores son profesionales en activo con experiencia contrastada en el mundo del comercio exterior al ser miembros de Acocex (Cumplen los requisitos de experiencia, formación y capacidad formativa).

FICHA DE INSCRIPCIÓN Y DE SOLICITUD DE INFORMACIÓN
(Rellenar una por cada participante)

Nombre:

Apellidos:

NIF:

Empresa:

Dirección:

CIF:

Teléfono:

Correo electrónico:

Experiencia en comercio exterior (pequeño resumen)

Formación en comercio exterior (señale los cursos realizados indicando: Nombre del curso, Centro de formación y año de celebración).

Los datos personales solicitados en este impreso serán integrados y tratados en un fichero de competencia de Acocex, a fin de recibir información de las futuras actividades que organice y realice Acocex. La dirección donde el interesado podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante escrito dirigido a la Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior Acocex complejo Eurobuilding C/ Juan Ramón Jiménez, 8; 1ª planta 28036 Madrid.. Todo lo cual se informa en cumplimiento del artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.