

DATOS DE LA ACCION FORMATIVA:

Denominación: NUEVOS MERCADOS PARA PYMES .

Módulos y contenidos formativos:

PRESENCIAL: (15 Horas)

Hoja de Ruta:

Radiografía del mercado Latinoamericano.

Indicadores principales y tendencias.

Estructura Sociodemográfica.

Tejido Empresarial.

Oportunidades y necesidades.

Soluciones de internacionalización.

Contratación y medios de Pago Internacionales .

Financiación y entidades de apoyo.

TELEFORMACIÓN.(45 horas)

Hoja de ruta

Definición del Proyecto de internacionalización de la empresa ..

Los pasos concretos del esquema secuencial del plan de exportación.

- **Detección de las necesidades de exportar**
- **Análisis de la propia empresa.**
- **Selección de los Mercados de destino**
- **Aplicación de las Técnicas de Marketing**
- **Contacto con el cliente.**

Radiografía del Mercado Latinoamericano.

- **Coyuntura económica.**
- **Estructura Socio-Demográfica.**
- **Tejido Empresarial**

Oportunidades de Inversión.

- Mercados emergentes .**
- **Sectores emergentes**

Soluciones de Internacionalización

Herramientas de toma de decisiones .

Exportación y Gestión Aduanera.

Licitación Internacional.

Gestión de Riesgos.

-Riesgos de Impago.

-Riesgos de Fraude.

-Riesgos de Tipo de Interés.

Contratación Internacional.

Elementos necesarios en un contrato mercantil Internacional.

Requisitos básicos de todo Contrato.

Medios de Pago Internacionales.

Financiación del Comercio Exterior.