

Jornadas “COMO SELECCIONAR MERCADOS INTERNACIONALES”

Duración: 3-4 horas

Grupo mínimo: 12-15 empresas

Promoción/difusión: colaboración con las Cámaras regionales, asociaciones empresariales, otros...

Objetivos:

- ✓ Facilitar las nociones básicas sobre cómo iniciar el proceso de internacionalización a empresas sin experiencia: desde el autodiagnóstico de la capacidad exportadora, selección de mercados idóneos, fuentes de información, etc.. hasta qué es un Plan inicial de marketing internacional.
- ✓ Captación de empresas susceptibles de participar en el Programa de Iniciación a la Exportación del INFO.

Lugar de realización: en el INFO en Murcia o en las sedes de los organismos colaboradores y que cuenten con un grupo mínimo de empresas participantes.

Inscripciones: a gestionar por el organismo local.

PROGRAMA

1. EL SALTO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Motivaciones para la internacionalización empresarial.
- Ventajas y desventajas en la internacionalización.
- Factores que determinan la posibilidad de exportar: autodiagnóstico de la empresa.

2. ¿DONDE VENDER? MERCADOS CON MAYOR POTENCIAL

- Concentración vs. diversificación en mercados internacionales.
- Selección de mercados internacionales objetivo.

3. MARKETING INTERNACIONAL

- Segmentación y análisis del cliente.
- Producto:
 - Características y ciclo de vida.
 - Preparación del producto para exportar.
- Precio:
 - Determinación del precio internacional.
 - Incoterms como lenguaje internacional de exportación.
- Distribución:
 - Principales formas de introducción a los mercados internacionales.
 - Elección de la fórmula de acceso más adecuada.
- Comunicación:
 - Etapas según ciclo de vida.
 - Promoción a través de participación en ferias y misiones comerciales.
- Plan de Marketing internacional: estructura, objetivos y estrategias.

4. APOYOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

- Programas de apoyo internos y externos: financiación y promoción comercial.
- Servicios del Departamento de Internacionalización e Inversiones del INFO.