

Búsqueda y selección de mercados internacionales con la ayuda de Internet

Taller: 26 de noviembre de 9.45h a 19.00h

El crecimiento experimentado por Internet en los últimos años la ha convertido en una herramienta de trabajo clave para las empresas, a las que ofrece grandes oportunidades para investigar y seleccionar posibles mercados exprimiendo al máximo las herramientas de búsqueda que esta tecnología les ofrece.

Con el taller “Búsqueda y selección de mercados internacionales con la ayuda de Internet”, de 8 horas de duración, las empresas aprenderán a utilizar las herramientas de búsqueda avanzada en Internet, conocer las principales fuentes de información para el exportador o seleccionar mercados según las diversas variables a tener en cuenta. Además, sabrán identificar las fuentes de información disponibles en Internet de clientes y proveedores y a crear un sistema automático de gestión de información actualizada.

PROGRAMA

Mañana

9.45h-10h Recepción de participantes

10h -14h

PARTE 1. BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES: ENCONTRAR PAÍS Y CONOCER EL MERCADO

1. Captura de la información

- 1.1 Formatos en los que se presenta la información
- 1.2. Google Búsqueda avanzada
- 1.3. Otras herramientas de Google: Noticias, Alertas, Imágenes, Trends
- 1.4. La web invisible



2. Gestión de la información

- 2.1. RSS
- 2.2 Gestor de datos Netvibes

Coffee Break

3. Fuentes de información

- 3.1. Fuentes online para la selección de país
- 3.2. Demografía
- 3.3. Fuentes sobre estudios de mercado
- 3.4. Barreras de acceso al mercado: Arancelarias y no arancelarias
- 3.5. Promoción

4. Caso práctico. Variables a tener en cuenta

Empresa española del sector de la alimentación debe decidir por uno de estos tres mercados: Brasil, México o Japón.

14h -15h Almuerzo

Tarde

15h-17h

PARTE 2. CÓMO ENCONTRAR CLIENTES Y PROVEEDORES EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

1. Fuentes de información

- 1.1. Navegación web. Geoposicionamiento y geolocalización
- 1.2. Bases de datos
- 1.3. Estudios de mercado
- 1.4. Asociaciones empresariales
- 1.5. Listado de expositores en ferias internacionales
- 1.6. Portales B2B. Alibaba, Solostocks, otros
- 1.7. Directorios temáticos
- 1.8. LinkedIn
- 1.9. Foros de LinkedIn
- 1.10. Organismos de apoyo al exportador: ICEX, Regionales, Cámaras provinciales, Cámaras binacionales, asociaciones

Coffee Break



2. Gestión de la información

Aplicar el uso

PONENTE

Carlos Enrile

El ponente lleva más de 20 años formando a profesionales y estudiantes sobre cómo aprovechar Internet como herramienta de la empresa exportadora.

Imparte sus clases y seminarios presenciales y online en Organismos de Promoción a la Exportación (ICEX, Cámaras de Comercio...) así como en universidades y escuelas de negocio.

Crea y gestiona varios cursos online, como el MOOC gratuito [Primeros pasos para empezar a exportar](#) .

Asimismo, y para ayudar a aprender a los futuros exportadores, ha creado un canal de Youtube titulado "Aprende a exportar con Carlos Enrile":

<https://youtube.com/user/CarlosEnrile>

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Oficinas FIAB - Calle Velázquez 64 3ª Planta - Madrid

COSTE DE INSCRIPCIÓN

- Precio inscripción empresas FIAB: **250€ + 21%IVA**
- Precio inscripción empresas no FIAB: **350€ + 21% IVA**

El precio incluye *coffee breaks* y comida



SPAIN TRIP ^{to} FLAVOURS

INSCRIPCIÓN Y PAGO

Para formalizar la inscripción al taller, los interesados deben:

- Cumplimentar la correspondiente ficha de inscripción online [aquí](#)
- Realizar el pago y enviar comprobante del mismo a Isabel Martín: i.martin@fiab.es

Concepto: NOMBRE DE LA EMPRESA + TALLER BUSQUEDA Y SELECCIÓN MERCADOS 2019

Nº de cuenta: BANCO SABADELL Nº ES40 0081 0108 58 0001218325

Fecha límite de inscripción y pago: 19 de noviembre de 2019

Las plazas son limitadas, siendo uno de los criterios de admisión la fecha de recepción de pago junto con la ficha de inscripción.

El taller se realizará con un mínimo de 8 participantes.

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con: Isabel Martín i.martin@fiab.es, Departamento de Internacionalización Tel: 91 411 72 94; Ext. 88

