



II Edición Programa FIAB de Formación
Internacional por mercados:

CHINA 2018





Propuesta de desarrollo en China: ¿En qué consiste?

FIAB presenta esta propuesta en colaboración con Eibens Consulting para ofrecer a empresas españolas del sector alimentario un programa de gran valor añadido, que contribuya de forma decisiva a su progreso en el mercado chino.

Este programa está respaldado por más de 10 años de experiencia en cursos de formación y coaching y de apoyo a empresas de toda Europa a establecer su negocio en China. Se basa en los siguientes principios:

- Las empresas españolas requieren formación práctica en profundidad, adaptada a las características actuales del mercado.
- La formación no puede limitarse una sola sesión, es necesario que avance a la par que los proyectos en China de las empresas participantes.
- La formación tiene que completarse con sesiones de coaching periódicas
- FIAB, en colaboración Eibens Consulting, pone a disposición de las empresas la opción de complementar el programa con diferentes actividades comerciales en el mercado chino, como ferias o delegaciones. De esta manera, se combinan los esfuerzos de la formación, el coaching, el acercamiento al mercado, las ventas en China y seguimiento.

El tradicional sistema de talleres un día resulta útil como sesión informativa pero a las empresas se les presentaban dificultades en el desarrollo de los proyectos sobre el terreno, ya que las normas y prácticas en China cambian de continuo. Por ello y con el fin de alcanzar una mayor utilidad entendemos que la formación debe ser no sólo práctica, sino continuada y ligada con sesiones en las que la empresa pueda preguntar dudas y actualizar contenidos.

Por este motivo, este programa introduce sesiones de coaching, que podrán tener un formato presencial o de videoconferencia.

Contenido del programa

Esquema de trabajo

- ▶ Las empresas que se inscriban deberán enviar la información requerida para hacer la evaluación inicial de la empresa, ajustar los contenidos de la formación y preparar la primera sesión de coaching.
- ▶ Todas las sesiones contienen la mayor parte de los contenidos de manera presencial pero se completan con una serie de grabaciones de video con audio.
- ▶ Se ofrece una sesión de coaching por cada sesión de formación y otra de seguimiento entre sesiones.

El idioma en que se imparten los contenidos escritos y grabaciones es el inglés. Pudiendo ser las explicaciones en las sesiones presenciales y las sesiones de coaching en español. El programa está estructurado para que el participante realice un recorrido de aprendizaje en las habilidades fundamentales de gestión comercial con foco en el canal de distribución moderna internacional, ya sea gestionado directamente o a través de importadores-distribuidores.

El programa completo se compone de cuatro módulos, además de las sesiones de coaching



Contenido del programa

Módulo 1: Situación actual y distribución de alimentos importados

- ▶ Visión general del mercado
- ▶ Oportunidades
- ▶ Marca blanca
- ▶ Hábitos de compra y consumo
- ▶ Cambiando del enfoque occidental al enfoque para China
- ▶ Análisis geográfico
- ▶ Análisis de canales:
 - ✓ Retail
 - ✓ Horeca
 - ✓ Online
 - ✓ Principales actores
- ▶ Tipología de distribuidores
- ▶ Principales distribuidores por tipología
- ▶ Análisis de categorías y productos
- ▶ Productos orgánicos
- ▶ Escándalos alimentarios
- ▶ Evaluación de ferias y eventos
- ▶ Papel de Hong Kong
- ▶ Análisis de los portafolios de las empresas participantes
- ▶ Casos prácticos

Módulo 2: Enfoque comercial y Barreras técnicas

- | Enfoque Comercial | Barreras técnicas |
|------------------------------------|--|
| ▶ Protección de la marca | ▶ Mapa del proceso de exportación-importación |
| ▶ Cómo encontrar el socio adecuado | ▶ Registro online, protocolos, certificados, documentos y listados de empresas |
| ▶ Preparación de la visita | ▶ Concepto de first import |
| ▶ Due Diligence | ▶ Etiquetado |
| ▶ Negociaciones | ▶ Export test |
| ▶ Exclusividad | ▶ Gestión de la importación |
| ▶ Seguimiento | ▶ Aspectos prácticos |
| ▶ Cambio de socios | |
| ▶ Contratos | |
| ▶ Casos prácticos | |

Módulo 3: E-Commerce

- ▶ Internet en China
- ▶ Redes sociales
- ▶ E-Commerce para F&B en China, las claves de su éxito y fracaso
- ▶ Modelos para venta de alimentos importados.
 - Venta Directa
 - Cross Border Ecommerce
 - Envío postal
 - Ecommerce tradicional
- ▶ Principales plataformas
- ▶ ¿Estoy listo para vender por ecommerce en China?
- ▶ Midiendo nuestro potencial
- ▶ Operativa y cuestiones legales
- ▶ Formas de pago y logística
- ▶ Integración de estrategias offline y online
- ▶ Costes y recursos necesarios
- ▶ Mejores estrategias como exportador
- ▶ La estrategia cooperativa en detalle
- ▶ Introducción básica al marketing en ecommerce
- ▶ Estrategia recomendada según nuestro entorno y presupuesto
- ▶ Casos prácticos

necesario

Módulo 4 : Marketing para alimentos importados en China

- ▶ Consideraciones a largo plazo
- ▶ Fundamentos de marketing en China
- ▶ Adaptación de la marca
- ▶ Empaquetado.
- ▶ Estacionalidad
- ▶ Promociones y descuentos
- ▶ Promoción tradicional
 - ▶ Medios tradicionales
 - ▶ Promoción en retail y horeca
- ▶ Promoción online
 - Wechat
 - Weibo
 - Web
 - Motores de búsqueda
 - Bloggers
 - Promoción en plataformas
 - Estrategias
- ▶ Promoción O2O
- ▶ Evaluación de nuestras opciones

Profesores

Pablo Recio se graduó en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Granada y completó un Máster en Gestión de la Calidad en el CFE (Centro de Formación Empresarial) y otro en Gestión Internacional de la Empresa en el Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO).

Se estableció en China en 2005 donde sigue viviendo y ha desarrollado una carrera especializada en el acceso de empresas europeas al mercado chino de alimentos, bebidas y productos agrícolas. Desde 2015 es el Director Ejecutivo de Eibens Consulting, y de 2012 a 2014 fue el Director de Gold Millennium Beijing, tras haber sido Director de Extenda – Agenda Andaluza de Promoción Exterior en Pekín - de 2008 a 2012. Previamente había trabajado en el país asiático en Rives Pitman y la ofecome de Pekín.

Una de las principales actividades de Pablo Recio es la formación, entrenando a más de 800 empresas en 10 países entre 2016 y 2017, con un programa de indiscutible enfoque práctico, actualizándose de manera permanente y conectándolos con los esfuerzos comerciales de los exportadores

Daniel Pedraza es director de Eibens Consulting en Pekín y vive y trabaja en China desde 2012, con una amplia experiencia en alimentación importada, marketing y mercados electrónicos.

Daniel Pedraza ha trabajado previamente en la Cámara Europea de Comercio en Pekín, en Extenda (Agencia Andaluza de Comercio Exterior) al igual que en consultoría privada.

Estudio en la Universidad de Málaga una doble licenciatura en ADE y Derecho y tiene un Master en negocios Internacionales en la EOI.

Entre 2016 y 2017 Daniel Pedraza ha desarrollado varias campañas promocionales para alimentos importados en China, ha gestionado múltiples procesos de importación y realizado seminarios de formación para unas 400 empresas.

Calendario del Programa y Precios

Actividad	Duración y formato	Fechas	Precio
Programa completo de formación y coaching	4 días presenciales	7 y 8 de febrero 4 y 5 de abril	Empresa FIAB 1300 € + 21% IVA Empresa no FIAB 1600 € + 21% IVA
Evaluación empresas	Email y conferencia	Hasta 25 enero	
Módulos 1 y 2. Visión actual y distribución	2 días. 6x2 horas. Presencial	7 y 8 de febrero	
Reunión individual	40 min. Presencial	7 y 8 de febrero	
Bloque 2			
Módulos 3 y 4. Ecommerce y marketing para alimentos importados	2 días. 6x2 horas. Presencial	4 y 5 de abril	
Revisión individual	20 minutos. Presencial	4 y 5 de abril	
Sesiones de coaching	20 min. Conferencia	Libre hasta final de junio	

Inscripción por módulos (sin coaching)

Actividad	Duración y formato	Fechas	Precio
Módulo 1. Visión actual y distribución	6 horas Presencial	7 febrero	Empresa FIAB 350€ + 21% IVA Empresa no FIAB 450€ + 21% IVA
Módulo 2. Barreras técnicas y entrada comercial	6 horas. Presencial	8 febrero	Empresa FIAB 350€ + 21% IVA Empresa no FIAB 450€ + 21% IVA
Módulo 3. Ecommerce	6 horas. Presencial	4 abril	Empresa FIAB 350€ + 21% IVA Empresa no FIAB 450€ + 21% IVA
Módulo 4 .Marketing	6 horas. Presencial	5 abril	Empresa FIAB 350€ + 21% IVA Empresa no FIAB 450€ + 21% IVA
*Las sesiones individuales no incluyen evaluación previa, ni, sesiones de coaching, seguimiento o apoyo plan a largo plazo			

Condiciones de inscripción

- ▶ Las empresas pueden inscribirse al programa completo, o a cada módulo de manera independiente. Las inscripciones se atenderán por riguroso orden de llegada.
- ▶ En caso de que se realice la inscripción de dos o más participantes de una misma empresa al programa completo (los 4 módulos) se aplicará un descuento del 15% para el segundo participante y sucesivo.
- ▶ A partir de la inscripción de dos o más participantes de una misma empresa a un mismo módulo, el descuento será del 25% para el segundo y sucesivos.
- ▶ Se requieren al menos 5 empresas para el curso completo para la lanzar el programa
- ▶ El precio incluye el café de las pausas y los almuerzos. Los gastos de desplazamiento y alojamiento de los participantes serán por cuenta de cada empresa.
- ▶ Este programa formativo puede ser bonificable con cargo al crédito para la formación del que disponen las empresas para la formación de sus trabajadores. El programa formativo es impartido por FIAB, que figura inscrita en el registro de entidades de formación. Cada empresa puede tramitar la gestión en el aplicativo de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo por sí misma o solicitar el servicio a FIAB.

Los cursos tendrán lugar en la sede de FIAB en la calle Velázquez 64, 3ª planta, Madrid, a tan sólo 20 minutos del aeropuerto de Barajas y a 10 minutos de la estación de Atocha.

Inscripción y pago

Para participar en la feria es necesario **completar la ficha de inscripción online** que podrán encontrar en el siguiente enlace: [DESCARGAR FICHA DE INSCRIPCIÓN ONLINE](#) y **enviar el comprobante de pago antes del 31 de enero de 2018** a la responsable del programa, **Isabel Martín**: i.martin@fiab.es

El pago deberá efectuarse por transferencia al **nº de cuenta: BANCO SABADELL Nº ES40 0081 0108 58 0001218325**, con la referencia "Nombre de empresa + FORMACIÓN CHINA 2018".

Sin otro particular y a la espera de sus noticias reciban un cordial saludo,

Isabel Martín

Departamento Internacionalización FIAB