



# Módulo I: La estrategia de la exportación



BARCELONA: 3 y 4 de Julio 10:00h a 17:30h | MADRID: 22 y 23 de Octubre 10:00h a 14:00h

**INSCRÍBETE AQUÍ**

Definir una estrategia de internacionalización es indispensable para exportar de manera eficiente en tu empresa. En este curso, aprenderás una metodología para desarrollar un plan de exportación teniendo en cuenta producto, país, partner y distribución.

### OBJETIVOS DE ESTA FORMACIÓN:

- Facilitar una metodología que permita realizar un buen diagnóstico inicial y que facilite las bases del desarrollo de acciones necesarias para exportar con éxito.
- Conocer la visión de un Export Manager de una empresa líder del sector de ferretería y bricolaje.
- Realizar un caso práctico basado en la creación de un Plan de Exportación para una empresa.

### DIRIGIDO A:

- Empresas fabricantes que se planteen la exportación como vía de crecimiento y/o estén exportando en algunos países.
- Profesionales de las áreas de Exportación, Comercial y Marketing.

### FORMADOR:

Con más de 30 años de trayectoria internacional, **Carles Andreu** ha desarrollado su carrera profesional en multinacionales de renombre prestigio, como Nestlé Ibérica en el área de Exportación, Robert Bosch Alemania en Supply Chain y sobre todo en Beiersdorf/tesa en distintas responsabilidades directivas, desde Marketing y Ventas hasta General Management. Su pasión por la internacionalización y la multiculturalidad, le ha llevado a convertirse en un experto en el desarrollo y la implementación con éxito de estrategias internacionales, que ahora quiere compartir con empresas que quieran expandirse en mercados globales. Profesor asociado del Máster de Marketing, Ventas y Sostenibilidad de la Universidad de Barcelona, donde imparte clases de internacionalización de producto.

### PROGRAMA DÍA 1:

#### La Decisión de Internacionalizarse como empresa

- Porqué es importante la estrategia y la profesionalización
- Como dar valor al departamento de exportación
- Conocimiento de las implicaciones a nivel estratégico empresarial
- Conocimiento de las implicaciones a nivel operativo

#### Decisión de los mercados

- Oportunidades y sinergias
- Análisis interno y externo
- Evaluación y selección de mercados
- Selección de mercados objetivo

#### Estrategia de entrada en los mercados seleccionados

- Segmentación y Posicionamiento
- Selección de los canales de distribución
- Adaptación de productos y servicios

#### Diseño e Implementación del Programa de Internacionalización

- Marketing mix internacional (4 P's)
- Monitoring y KPI's
- Flexibilidad y adaptación

**Taller práctico:** Se definirá en equipos la estrategia de Internacionalización en un caso práctico, se pondrá en común y se debatirán los enfoques en grupo.

### PROGRAMA DÍA 2:

- **Key Learnings y Resolución de Dudas**
- **Metodología y fases del desarrollo del Plan de Exportación**

#### Casos prácticos

#### Edición Madrid

#### Edición Barcelona



### PRECIO MÓDULO I (2 DÍAS):

Miembro Club Export: 225€  
Socio AFEB: 380€  
No Socios AFEB: 590€

**Descuento del 20% para inscripciones al programa completo.**

**Más información:** [clubexportafeb.com](http://clubexportafeb.com)

Susana Velasco +34 630 973 575 | [clubexport@brico-afeb.com](mailto:clubexport@brico-afeb.com)





**INSCRÍBETE AQUÍ**

Conoce como desarrollar la función de exportación en tu propia empresa, evitando ineficiencias en la gestión y reportando a la Dirección de manera efectiva.

## OBJETIVOS DE ESTA FORMACIÓN:

- Conocer las funciones y perfiles claves en el Área de Exportación.
- Definir una metodología propia, KPI's y procesos internos claves en la internacionalización.
- Conocer la organización y funciones de un Dpto. de Exportación de la mano de un Director de Exportación clave en nuestro sector

## DIRIGIDO A:

- Empresas fabricantes que se planteen la exportación como vía de crecimiento y/o estén exportando en algunos países.
- Profesionales de las áreas de Exportación, Comercial y Marketing.

## FORMADOR:

Con más de 30 años de trayectoria internacional, **Carles Andreu** ha desarrollado su carrera profesional en multinacionales de renombrado prestigio, como Nestlé Ibérica en el área de Exportación, Robert Bosch Alemania en Supply Chain y sobre todo en Beiersdorf/tesa en distintas responsabilidades directivas, desde Marketing y Ventas hasta General Management. Su pasión por la internacionalización y la multiculturalidad, le ha llevado a convertirse en un experto en el desarrollo y la implementación con éxito de estrategias internacionales, que ahora quiere compartir con empresas que quieran expandirse en mercados globales. Profesor asociado del Máster de Marketing, Ventas y Sostenibilidad de la Universidad de Barcelona, donde imparte clases de internacionalización de producto.

## PROGRAMA DÍA 1:

### Departamento de Exportación

- Rol y funciones
- Estructuras organizativas empresariales
- Front office y Back office
- Colaboración inter-departamental

### Procesos e implicaciones operativas de la Exportación

- Gestión comercial
- Gestión operativa: Order to cash

### Reporting y herramientas

- Indicadores claves de seguimiento
- Fuentes de información: internas y externas
- Entidades de apoyo a la exportación

### Casos prácticos

#### Edición Madrid

**QUIADSA®**

#### Edición Barcelona

**PENTRILO**

## PRECIO MÓDULO II (1 DÍA):

1 día:

Miembro Club Export: 185€

Socio AFEB: 315€

No Socios AFEB: 470€

**Descuento del 20% para inscripciones al programa completo.**