



Sabadell International Business Program

Curso Universitario Superior Bases en Comercio Internacional

Programa

Octubre 2017



Índice

1. Objetivos del programa	1
1.1 Objetivo general del programa	1
1.2 Objetivos específicos del programa	1
2. Destinatarios	1
3. Temario	2
3.1 Módulo 1. La estrategia de la internacionalización. El Plan de Promoción Internacional.	2
3.2 Módulo 2. Exportación 2.0: marketing digital para pymes exportadoras	2
3.3 Módulo 3. Medios de pago y Financiación internacional	2
3.4 Módulo 4. <i>Trade Finance</i>	2
3.5 Módulo 5. Logística	2
3.6 Módulo 6. Estudio de mercado y fiscalidad internacional	2



1. Objetivos del programa

1.1 Objetivo general del programa

El **Sabadell International Business Program** tiene como objetivo que los participantes conozcan el proceso de internacionalización de un producto o servicio y aquellos requerimientos económico-financieros, logísticos y normativos que tendrá que seguir una empresa si quiere iniciarse en la exportación.

1.2 Objetivos específicos del programa

En cuanto a sus objetivos específicos, serían los siguientes:

- Evaluar qué puntos fuertes y qué áreas de mejora tiene la empresa de cara a exportar en mercados internacionales.
- Escoger la estrategia de negocio más adecuada para sus potenciales clientes internacionales.
- Analizar el producto / servicio para poder introducirlo en el mercado deseado.
- Distinguir documentación comercial y administrativa específica del comercio exterior.
- Identificar el abanico de servicios financieros que la empresa puede necesitar, desde medios de pago internacionales a productos de financiación.
- Utilizar diferentes herramientas y estrategias para navegar y buscar por internet temas clave de negocio internacional.
- Identificar cuestiones relacionadas con la operativa diaria en materia de aduanas, legislación en comercio internacional e impuestos especiales.
- Definir su propio Plan de Promoción Internacional.

2. Destinatarios

Empleados de empresas en situación de crecimiento, que estén pensando o se encuentren en la posibilidad de hacer un plan de negocio internacional y se inicien en el ámbito de la exportación.

3. Temario

3.1 Módulo 1. La estrategia de la internacionalización. El Plan de Promoción Internacional

- Presentación y funcionamiento del curso
- La importancia de la estrategia en la empresa
- El Plan de Promoción Internacional (PPI)
- La Documentación de Exportación
- Fuentes de Información

3.2 Módulo 2. Exportación 2.0: marketing digital para pymes exportadoras

- Buscadores
- LinkedIn
- Venta online
- *Marketplaces*
- Email marketing
- Ferias 2.0
- Herramientas

3.3 Módulo 3. Medios de pago y financiación internacional

- Medios de Pago internacionales
- Medios de Pago en Europa
- *Swift*
- Financiación de las transacciones Internacionales
- Cobertura del Riesgo de Cambio
- Gestión de tesorería de Empresas Internacionales

3.4 Módulo 4. *Trade finance*

- Medios Naturaleza de la garantía y el crédito documentario
- Tipología y usos
- Les reglas privadas
- La disponibilidad al crédito documentario
- Las prácticas bancarias estándar
- Principales documentos

3.5 Módulo 5. Logística

- Incoterms
- Modalidades de transporte
- Aduanas y documentación aduanera

3.5 Módulo 6. Estudio de Mercado y fiscalidad internacional

- La fiscalidad en las operaciones de comercio internacional
- El Estudio de Mercado, el primer paso después del PPI
- Principales documentos



 **Sabadell**



Institut de Formació Contínua-IL3
UNIVERSITAT DE BARCELONA