

# PRAXIS EXPORTADORA®

*Procesos avanzados de internacionalización de empresas*

## Objetivo:

Que los participantes conozcan las acciones reales del proceso que implica la internacionalización de una empresa.

## Dirigido a:

Empresarios, Gerentes y Directores Comerciales

## Metodología:

PRAXIS EXPORTADORA® tiene **3 niveles** de enseñanza, cada uno con un sistema de medición que permite certificar la adquisición (o no) de las competencias buscadas con el aprendizaje.

## Contenido temático:

### Nivel 1

#### MÓDULO I - Determinación del mercado internacional

1. El mercado internacional
2. Criterios para seleccionar el mercado
3. Investigar los factores clave necesarios del mercado
4. Métodos para estimar el tamaño del mercado potencial
5. Investigación del mercado de exportación

#### MÓDULO II - Definición del Potencial Exportador

1. Diagnóstico de la capacidad empresarial
2. FODA y análisis de competitividad
3. Determinación de la oferta exportable

#### MÓDULO III - Preparación para la Internacionalización

1. Barreras internas: capacidad producción, calidad, recurso humano, recursos financieros
2. Determinación de recursos necesarios

#### MÓDULO IV - Sistemas de costeo para la exportación

1. Costos Directos
2. Costos Indirectos
3. Costos marginales decrecientes

## Nivel 2

### MÓDULO V - El plan de negocios de exportación

1. Encontrando y midiendo la demanda internacional
2. Determinación del Target de mercado
3. La estrategia de Segmentación/Posicionamiento
4. Estrategias genéricas de penetración y expansión de mercados
5. La estrategia de Penetración y el Ciclo de vida del producto
6. Estrategia de penetración de mercado
7. El plan de exportaciones

### MÓDULO VI - Adecuación del producto para el mercado internacional

1. Factores que afectan el diseño del producto
2. Consideraciones: regulaciones, leyes, compatibilidad, etc.
3. Adecuación del diseño al mercado internacional
4. Innovación y Desing Thinking adecuado al desarrollo de productos internacionales

### MÓDULO VII - Logística de Exportación

1. El canal internacional de distribución
2. INCOTERMS 2010
3. Logística de Exportación
4. Sistemas de transporte interno: 3PL, 4PL
5. Administración y control de inventarios
6. Aseguranza de la carga internacional

## Nivel 3

### MÓDULO VIII - Estrategia de Precios Internacionales

1. Arquitectura de precios
2. Impacto de la cadena de distribución en los precios internacionales
3. Estrategia de Precios de acuerdo a la estrategia de penetración

## Nivel 3

### MÓDULO IX - Herramientas de promoción comercial de exportaciones

1. Web site, Catálogos, Brochures, Tarjetas de presentación, Presentación Institucional, etc.
2. Listado de precios internacionales
3. El manual de ventas de exportación
4. Presentaciones efectivas de ventas
5. Estrategia de publicidad para el mercado internacional.
6. Estrategia de Inbound Marketing para el mercado interancional

### MÓDULO X - Negociación y términos de pago internacionales

1. Encontrando la contraparte (el socio) internacional
2. Negociación tradicional y avanzada
3. Métodos de pago internacional (cobranza bancaria, L/C, etc.)

### MÓDULO XI - Preparación del viaje de negocios

1. Ferias
2. Misiones
3. Ruedas de negocios
4. Acciones previas y posteriores al viaje de negocios
5. Reportes de viaje

### MÓDULO XII - Plataformas de servicio al cliente internacional

1. Cadena de Suministro en el ámbito internacional
2. Pilares de las plataformas de servicio al cliente internacional