



# IGAPE FÓRMATE INTERNACIONAL

## 12 PASOS PARA UNHA INTERNACIONALIZACIÓN EFECTIVA

Marzo - Xullo 2023

[formateinternacional.igape.es](http://formateinternacional.igape.es)



### DURACIÓN



Marzo e Xullo de 2023.



Todos os xoves de 18:30 a 20:00 h.



### DIRIXIDO A

Curso grauíto dirixido a responsables de xerencia e desenvolvemento de negocio, emprendedores e profesionais de todos os sectores.



### OBXECTIVOS DO CURSO

- ✓ Coñecer as bases e fundamentos do comercio exterior.
- ✓ Familiarizarse coas áreas fundamentais do comercio internacional: contratación, aduanas, transporte, financiamento, fiscalidade, etc.
- ✓ Facilitar á área de xerencia e desenvolvemento de negocio da empresa o coñecemento necesario que lle permita entender cales son os aspectos clave que debe ter en conta á hora de definir as bases do seu proxecto de internacionalización.



### METODOLOXÍA E FORMATO

- ✓ Modalidade en liña.
- ✓ 12 módulos temáticos de formación en comercio exterior, en formato de clases en liña (participación en directo) e con apoio de material didáctico e informativo.
- ✓ Frecuencia semanal. 12 seminarios de 90 minutos de duración cada un.
- ✓ Boletín mensual con novas de actualidade sobre as materias impartidas.

Consultas técnicas: [admcursoformate@igape.es](mailto:admcursoformate@igape.es)  
Consultas académicas: [alumnoscursoformate@igape.es](mailto:alumnoscursoformate@igape.es)



# PROGRAMA DO CURSO

## Presentación do programa.

### **Semana 1 | xoves 30 de marzo**

Sesión titorial de uso da plataforma de formación en liña.

## Módulo 1: CONTORNA INTERNACIONAL

### **Semana 2 | xoves 13 de abril**

Autodiagnóstico do potencial de internacionalización.

**Docente:** Jesús Albizu Soriano

## Módulo 2: MODELO DE NEGOCIO

### **Semana 3 | xoves 20 de abril**

Plan de internacionalización, transformación organizativa, estratexia competitiva, planificación, seguimento, cadro de mando.

**Docente:** Manuel F. Geremías

## Módulo 3: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

### **Semana 4 | xoves 27 de abril**

Investigación e segmentación de mercados. Vías de acceso mercado/cliente. Barreiras arancelarias e non arancelarias. Fontes de información.

**Docente:** Jesús Albizu Soriano

## Módulo 4: PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS E TÉCNICOS

### **Semana 5 | xoves 4 de maio**

Aduanas: arancel común, certificado de orixe, valoración, destinos aduaneiros, DUA, Intrastat...

**Docente:** Ana Díaz Becerra

## Módulo 5: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

### **Semana 6 | xoves 11 de maio**

Contratos de comercio exterior: compra-venda, intermediación, axencia, joint venture...

**Docente:** Dopico, Tizón y Quirós Abogados

## Módulo 6: LOXÍSTICA E TRANSPORTE INTERNACIONAL

### **Semana 7 | xoves 25 de maio**

INCOTERMS, embalaxe, etiquetado, seguros de transporte internacional...

**Docente:** Ana Díaz Becerra

## Módulo 7: FISCALIDADE

### **Semana 8 | xoves 1 de xuño**

Aranceis, IVE, dobre imposición

**Docente:** Galicia Business School

## Módulo 8: MARKETING INTERNACIONAL

### **Semana 9 | xoves 8 de xuño**

Segmentación de mercados, competencia, marketing mix: selección de produto, política de prezos, distribución e comunicación, servizo posvenda.

**Docente:** Fernando Aparicio

## Módulo 9: ACCESO AO MERCADO

### **Semana 10 | xoves 15 de xuño**

Feiras e misións comerciais. Oficinas comerciais no exterior.

**Docente:** Laura Sanjuan

## Módulo 10: FINANCIACIÓN E MEDIOS DE PAGO

### **Semana 11 | xoves 22 de xuño**

Crédito documentario, remesas, factoring...

**Docente:** Miguel López Docampo (Banco Sabadell)

## Módulo 11: EXPANSIÓN INTERNACIONAL

### **Semana 12 | xoves 29 de xuño**

Sucursais, filiais, joint ventures, franquicias, licitacións internacionais.

**Docente:** Dopico, Tizón y Quirós Abogados

## Módulo 12: FOMENTO/CLAUSURA

### **Semana 13 | xoves 6 de xullo**

Axudas á internacionalización, programas multilaterais

**Docente:** IGAPE, Juan Tojo





XUNTA  
DE GALICIA