

CICLO: Internacionalización del metal

Las ventas en los mercados exteriores aumentan significativamente entre las empresas del metal de Bizkaia, con el objeto de apoyar a las empresas y aportarles nuevos conocimientos y mejores prácticas, FVEM pone a disposición de la industria del metal de Bizkaia el primer ciclo de internacionalización en el metal.

Patrocinado por:



1

El Marketing industrial en el mercado internacional, 20 consejos prácticos

30 de octubre FVEM

09:30 - 11:30 Plaza Euskadi 9, Bilbao

Juan Miguel Sans. *Director General de Alium Consulting*

- Las claves del marketing industrial. Diferencias con el marketing de consumo
- Las preguntas correctas
- El enfoque estratégico
- Consejos para las pymes antes de abordar el mercado internacional
- El marketing internacional no es el marketing nacional. Precauciones
- Las posibilidades del marketing digital
- La marca y el producto
- El enfoque cliente
- El marketing de servicios

PARA INSCRIPCIONES PULSA AQUÍ

(Podrás realizar las inscripciones por sesiones)

Gratuito para empresas asociadas
No asociadas: 70€/sesión - 200€/ciclo

Patrocinado por:



2 De la exportación de mercancías al suministro de equipos: Aspectos contractuales - Aseguramiento del cobro, pago y financiación.

06 de noviembre FVEM

09:30 - 11:30

Plaza Euskadi 9, Bilbao

José Antonio Díez *Exdirector del Dpto. Internacional de KUTXABANK*

Txaber Fernández *Director General de ASECOEX*

- Características de la contratación internacional
- Tipos de contrato:
 - Compraventa
 - Agencia
 - Distribución
 - Estudio del clausurado de un contrato de fabricación y suministro de equipos
- Precauciones a tener en cuenta
- Cobro, pago y financiación de las operaciones de comercio exterior
 - Medios de pago y riesgo de crédito.
 - Garantías Bancarias
 - Aseguramiento del Cobro de las exportaciones
 - Seguros de crédito: Privado, Cesce...
 - Financiación privada y publica

PARA INSCRIPCIONES PULSA AQUÍ

(Podrás realizar las inscripciones por sesiones)

Gratuito para empresas asociadas
No asociadas: 70€/sesión - 200€/ciclo

Patrocinado por:



3

Cómo introducirse en un nuevo mercado/país y como transportar la mercancía a destino

13 de noviembre FVEM

09:30 - 11:30

Plaza Euskadi 9, Bilbao

Juan Miguel Sans. *Director General de Alium Consulting*

Mikel Letona *Socio-Director de TACEX*

- Las claves para abrir un nuevo mercado internacional
- La selección del mercado. Preguntas más habituales
- La investigación de mercado
- La selección de la estrategia de acceso según cada empresa y sector. Ventajas e inconvenientes
- El control de los riesgos
- El marketing en la práctica
- La importancia del método frente a la improvisación
- Consejos para una implantación eficaz
- La figura del transitario.
- Documentación de transporte.
- Origen de la mercancía.
- Incoterm 2010.
- Identificación arancelaria

PARA INSCRIPCIONES PULSA AQUÍ

(Podrás realizar las inscripciones por sesiones)

Gratuito para empresas asociadas
No asociadas: 70€/sesión - 200€/ciclo

Patrocinado por:

