



Una guía práctica para aplicar el comercio internacional y llevarlo a la acción con Internet

FICHA TÉCNICA

Sesiones : 10 Sesiones
: 4 horas por sesión

Frecuencia : Sólo Sábados
Duración : 40 horas en total

DIRIGIDO A:

PROPIETARIOS DE EMPRESAS Y GERENTES PYME
con oferta exportable y/o importadores, interesados en encontrar nuevos mercados en el extranjero y que necesiten conocer estrategias comerciales más rentables y eficientes para introducir sus productos a nuevos mercados.

EMPRENDEDORES Y ESTUDIANTES,

Interesados en iniciar una interesante carrera como
CONSULTOR PYME EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
Y VENTAS EN INTERNET.

BENEFICIOS EXCLUSIVOS

- Somos pioneros en el país en impulsar los negocios Online. Más de 12 años de experiencia en la formación de empresarios nos avalan.
- Sin tantas horas de relleno, directo a la vena, como nos gusta a los empresarios.
- Visitas guiadas a una empresa de logística internacional, para que vivas y apliques lo aprendido.
- Una tienda virtual para cada alumno, para que realice prácticas reales en una tienda Online real.

¿QUÉ VAMOS A APRENDER?

SESIÓN 1: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

TEMA 1: TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- El arte de vender en la era digital
- Transformación digital o transformación mental

TEMA 2: INNOVACIÓN COMERCIAL CON INTERNET

- Introducción al comercio electrónico
- Mejores prácticas para vender en Internet

SESIÓN 2: CÓMO ADMINISTRAR UNA TIENDA VIRTUAL Y NO MORIR EN EL INTENTO (INCLUYE: UNA TIENDA VIRTUAL POR ALUMNO PARA HACER PRÁCTICAS REALES)

TEMA 3: CONFIGURANDO MI TIENDA VIRTUAL

- Estrategia Exitosa para Aumentar las Ganancias
- Plataformas de Pago para Tarjetas de Crédito y Paypal
- Como Agregar Productos a tu Tienda Online Rápidamente

TEMA 4: COMO OPERAR UNA TIENDA EN INTERNET

- Como Agregar Métodos de Pago, Envío a Tu Tienda Online
- Estrategia para Ponerle Precio a Tus Productos
- Manejo de Impuestos y Tasas

SESIÓN 3: FACEBOOK MARKETING PARA EMPRESARIOS

TEMA 5: CONFIGURANDO MI CUENTA

- Creación de Fanpage y Configuración de la Cuenta Publicitaria en Facebook
- Reconocimiento de activos digitales y objetivos de negocio (Campaña de Branding, conversión e interacción).

TEMA 6: LANZANDO MI PRIMERA CAMPAÑA

- Tipos de Públicos: Guardados, Personalizados, Similares (Look Alike)
- Creación de público guardado adecuado a tu negocio
- Creación de campaña de interacciones con público guardado

SESIÓN 4: CULTURA Y BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES

TEMA 7: CULTURA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

- ¿Estás listo para hacer negocios con el mundo?
- Protocolo de negociación con América latina y Estados Unidos
- Protocolo de negociación con Asia: Una cultura milenaria de respeto
- Protocolo de negociación con Europa
- Protocolo de negociación con India

TEMA 8: ¿SABES QUE PRODUCTOS DEBES IMPORTAR/EXPORTAR?

- Conociendo nuestros "Productos emblema".
- Distinguir lo que quieres tú y lo que quieren tus clientes potenciales
- Como diseñar creativamente mi perfil de marca
- Propuesta de valor en modelos de negocio internacional: El modelo CANVAS

SESIÓN 5: ANÁLISIS DEL MERCADO INTERNACIONAL
TEMA 9: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

- Términos de comercio internacional (Reglas INCOTERMS® 2010)
- Análisis de los contratos de compra/venta internacional
- Medios de Pago: Transferencia y Cartas de Crédito
- Medios de Transporte: Marítimo Vs. Aéreo

TEMA 10: OPORTUNIDADES COMERCIALES CON LOS PRINCIPALES BLOQUES COMERCIALES

- Negociando con América: América latina y Estados Unidos
- Negociando con Asia: Oportunidades en China y Tailandia
- Negociando con Europa: Homogeneidad en las negociaciones
- Negociando con India: El otro gigante comercial

SESIÓN 6: HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL
TEMA 11: INTRODUCCIÓN AL ESPIONAJE COMERCIAL

- Herramientas de inteligencia comercial en Internet (SIICEX, SUNAT, TRADEMAP y ALIBABA.)
- Consiguiendo mi Partida y Sub partida arancelaria de mi producto
- Datos que realmente impacten y nos den ventaja en el mercado

TEMA 12: APRENDIENDO A EXTRAER REPORTES COMERCIALES POR PARTIDA DE SUNAT

- Caso Práctico: Búsqueda de Proveedores con Internet
- Encontrando proveedores y clientes internacionales
- Elaborando informes estadísticos de alto impacto

SESIÓN 7: ELABORANDO UN INFORME COMERCIAL
TEMA 13: FILTRADO Y GENERACIÓN DE INFORMES COMERCIALES

- Generando mi primera base de datos de proveedores
- Desarrollo y descarga de información de comercio internacional – SUNAT
- Esquematzación de BBDD

TEMA 14: CREACIÓN DE TABLAS DINAMICAS

- Filtrando la BBDD de comercio internacional
- Generación de tablas dinámicas
- Generación de reportes y gráficos comerciales
- Interpretación de resultados

SESIÓN 8: OPERATIVA Y GESTIÓN ADUANERA
TEMA 15: MI PRIMERA IMPORTACIÓN PASO A PASO

- Análisis de oportunidades de los principales TLCs (Tratados de Libre Comercio)
- Productos restringidos en el Perú
- Calculando mis costos para Exportar/Importar.

TEMA 16: GESTIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN PARA COMPRA/VENTA INTERNACIONAL

- ¿Qué documentos necesito y quien me ayuda en este proceso?
- Operatividad Portuaria
- Tipos de envases y embalajes y manipuleo de contenedores
- Planificando una misión comercial a China.

SESIÓN 9: CÓMO OPERA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (DFI)**TEMA 17: CÓMO OPERAR DE MANERA EFICIENTE**

- Ecosistema y actores de la DFI
- Documentación de la DFI
- Operatividad del DFI
- Tracking (Seguimiento diario de embarque)

TEMA 18: COSTOS Y SOBRECOSTOS DE LA DFI

- Importación FCL (Aérea y Marítima)
- Importación LCL (Aérea y marítima)
- Exportación

SESIÓN 10: TALLER DE CREACIÓN DE EMPRESAS**TEMA 19: TALLER DE CREACIÓN DE EMPRESAS**

- Tu marca: Identidad corporativa
- Inversión y financiamiento
- Cómo formalizar mi empresa paso a paso
- Consejos para emprender sin dinero, sin contactos y sin experiencia.

TEMA 20: CIERRE DE CURSO

- Presentación de productos y modelos de negocio.