



PROGRAMA DE ASISTENCIA TÉCNICA

Plan de Internacionalización



Para empresas del
ámbito sectorial de
Servicios a empresas



Modalidad
teleformación



Duración
4 meses



Programa financiado por
el Plan de Recuperación,
Transformación y
Resiliencia, y los Fondos
NextGeneration de la
Unión Europea



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Objetivos

El objetivo de este programa es que elabores un plan estratégico de internacionalización para tu empresa, una hoja de ruta detallada que marque los pasos a seguir en el proceso de expansión hacia mercados internacionales.

Perfil de Empresas

Este programa se dirige tanto a empresas que no tienen una estrategia o Plan de internacionalización, como a aquellas que si tienen la estrategia, e incluso disponen de un Plan de internacionalización, pero necesiten reformular o estructurar sus objetivos y plan de acción internacional.

Será adaptado al grado de madurez internacional de la empresa y podrá realizarse para la empresa en su totalidad o para una línea de negocio y/o mercados concretos.

Dirigido a

- ✓ Profesionales con rol gerencial en la empresa.
- ✓ Directores de área comercial y/o internacional.
- ✓ O profesionales de diversos perfiles, que puedan tomar decisiones respecto al proceso de internacionalización de la empresa.

Componentes Del Programa De Asistencia Técnica

El plan será la guía del proceso estratégico internacional de tu empresa, por lo que es clave que consideres los objetivos, y forma de alcanzarlos, pero teniendo en cuenta el punto de partida. Por tanto, trabajaremos contigo en dos fases diferenciadas:

Diagnóstico Interno



La primera fase será establecer una línea de base donde se analice las ventajas competitivas de la empresa y sus limitaciones con relación a la actividad internacional, para poder actuar en consecuencia.

Definición de la Estrategia Internacional



Una vez completado el diagnóstico y obtenidas las principales conclusiones, se procederá al diseño del Plan de Internacionalización, tomando en cuenta los resultados del análisis, para definir los pasos a seguir en el proceso de expansión.

Trabajaras el plan de internacionalización, de la mano de **expertos**.

A través de **4** reuniones se irán abordando los contenidos del Plan de internacionalización de manera secuencial.

Reunión 1

Diagnóstico y determinación de la Oferta Exportable

Te acompañaremos en la realización del diagnóstico de potencial de internacionalización y en la definición de la oferta exportable de tu empresa.

Reunión 2

Estudio de Mercado Internacional

Te acompañaremos en la identificación de los mercados prioritarios para tu empresa.

Reunión 3

Plan Estratégico de Internacionalización

Definiremos, de forma conjunta, el plan de acción, estableciendo prioridades, asignando responsabilidades, estableciendo un cronograma de actuaciones y herramientas de medición y seguimiento del plan y elaboraremos el Plan económico asociado al plan de acción.

Reunión 4

Revisión final del Plan de Internacionalización

Por último, revisaremos el Plan estratégico completo, dejándolo listo para su implementación.

Estructura Plan de Acción

Una vez hayas culminado el programa de asistencia técnica contarás con un plan de internacionalización que cubre los siguientes puntos:

1. Diagnóstico Empresarial Y Oferta Exportable

1.1. Diagnóstico De Potencial De Internacionalización

- 1.1.1. Datos De La Empresa
- 1.1.2. Análisis Del Entorno Donde Compite
- 1.1.3. Análisis Interno
- 1.1.4. Estructura Interna
- 1.1.5. Sistemas De Gestión
- 1.1.6. Comunicación Y Marketing
- 1.1.7. Situación Financiera
- 1.1.8. Experiencia Mercado Nacional/Internacional

1.2 Oferta Exportable

- 1.2.1. Descripción De La Oferta Exportable
- 1.2.2. Ventajas Competitivas De La Oferta Exportable Y Beneficios
- 1.2.3. Requerimientos De Adaptación A Otros Mercados
- 1.2.4. Tipología De Clientes Objetivo

2. Mercados Internacionales

2.1. Selección De Mercados Prioritarios

- 2.1.1. Proceso De Selección De Mercados
- 2.1.2. Matriz Y Ranking De Mercados

2.3. Mercados Seleccionados.

3. Plan De Acción

3.1. Objetivos De Internacionalización

3.2. Plan De Acción

- 3.2.1. Estrategia De Marketing Mix
- 3.2.2. Plan De Acción
- 3.2.3. Plan Económico