



Webinario, miércoles 21 de octubre 2020

Las empresas de servicios consideran cada vez más la importancia de expandir sus negocios a mercados exteriores y las grandes oportunidades que pueden aprovechar con una estrategia de internacionalización bien definida. Al tratarse de actividades intangibles, las empresas que ofrecen servicios tienen diferentes consideraciones y desafíos para abordar la internacionalización que aquellas que venden productos. El objetivo de este webinar es conocer los aspectos clave para diseñar esa estrategia internacional adaptada a sus características específicas, diferenciándola de la tradicional exportación de mercancías. Dirigido a empresas de servicios que estén pensando en salir al exterior o que, habiendo tenido contacto o experiencia en otros países, no dispongan de una estrategia definida de exportación.

Programa

10:00-10:10hs Palabras de bienvenida.

D. José Rubio Vela, DG. de Economía y Competitividad de la Comunidad de Madrid.

10:10-11.50hs Por qué se diferencia la exportación de servicios de la exportación de mercancías. Desafíos a la hora de exportar.

- Selección y priorización de mercados.
- Elección de la estrategia de internacionalización de servicios.
- Acceso a nuevos mercados. Identificación de partners en mercados internacionales.

Ponente: Dña. Paloma Castillo, Consultora de negocios y marketing de PRACTICAL TEAM

11:50hs Turno de preguntas.

12.00hs Fin del webinar.