



CURSO DE FORMACIÓN “APRENDE A UTILIZAR INTERNET PARA EXPORTAR MÁS”

Elche a 1 de febrero de 2013
Circular nº 06/2013

Estimados Asociados,

En AEC queremos que aprendan a utilizar y aprovechar las posibilidades que le ofrece Internet y las Redes sociales para que su empresa **incremente el número de clientes internacionales y sus cifras de exportación**. En enero de 2013 se realizó en AEC una presentación de este curso en una única jornada. Ahora les ofrecemos formación en detalle de lo que entonces se vio a grandes rasgos.

Objetivos

- Aportar valor a su empresa, incrementando el conocimiento de los trabajadores que participarán en el curso.
- Ofrecerles la posibilidad de formar y orientar a sus trabajadores en las nuevas aplicaciones de Internet: buscadores, redes sociales, e-mailmarketing, posicionamiento, pero con un enfoque práctico y dirigido a la búsqueda de mercados y clientes internacionales.

Horario y Duración

Días: - Lunes 18 de febrero (4 H)
- Miércoles 20 de febrero (4 H)
-Viernes 22 de febrero (4 H)

De 16:30 a 20:30 h cada sesión

Exposición del contenido con ejemplos, casos prácticos, e interacción con el asistente. Se utilizará el método del caso para las aplicaciones prácticas reales.

Lugar

AEC - Elche Parque Empresarial
C/ Severo Ochoa, 42 - Elche

Ponente

Sergio Maestre. Licenciado en Derecho por la UA., especialidad derecho de extranjería, derecho de la información y comercio internacional. Máster Universitario en Comercio Internacional. Actualmente también es formador impartiendo cursos y seminarios en diferentes organismos de apoyo a la exportación. En la actualidad dirige REEXPORTA LEVANTE, y realiza tareas específicas sobre la creación de estrategias online para empresas exportadoras.

Precio

Coste para empresas asociadas AEC: **200 €**
Coste para empresas NO asociadas AEC: **300 €**
Costes sin IVA

El pago deberá ser realizado por talón o transferencia bancaria que deberán ser ingresados previamente en nuestro número de cuenta Banco Mare Nostrum – Caja Murcia: 0487.0339.51.2000000693.

Una vez confirmado el pago, emitiremos la factura a cargo de la empresa inscrita.

Este curso puede ser subvencionable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Si desea que AEC le gestione dicho crédito deberá comunicárnoslo y cumplimentar el contrato de adhesión adjunto.

Habrà un descuento del 20% sobre el coste del curso, para los autónomos, ya que los mismos no pueden acceder a los cursos subvencionables de la Fundación Tripartita.

Condiciones de Inscripción

- Para inscribirse al curso debe enviar el cuestionario adjunto, y el justificante de pago al e-mail ferias@aeccc.com.
- La inscripción se hará por riguroso orden de entrada de las inscripciones.
- Máximo de participantes: 12 alumnos.

Para cualquier consulta, no duden en llamar a AEC Al teléfono 96 546 01 58 y preguntar por M^a Eugenia Coquillat



Programa y Metodología

1º SESIÓN: 18 DE FEBRERO

1. CÓMO ANALIZAR LA COMPETENCIA A TRAVÉS DE INTERNET (4)

1) Metodología de búsqueda de información estratégica de exportación

- Entender cómo funciona la tecnología de los buscadores internacionales.
- Procedimiento de búsqueda y seguimiento de información de países objetivo, competidores, e incluso de la propia empresa.
- Ejemplos prácticos de aplicación.

2) Creación, configuración y aplicación de un sistema automatizado de información

- Definición de los puntos clave a controlar desde el punto de vista de una empresa internacional; competidores por países, marcas, productos y servicios, licitaciones internacionales, noticias, prensa, y más.
- Análisis de las herramientas de automatización de la información y selección de la más adecuada.
- Configuración de un sistema automatizado de aplicación inmediata.

2º SESIÓN: 20 de FEBRERO

2. CÓMO ELABORAR UN PLAN DE MARKETING DIGITAL A NIVEL INTERNACIONAL Y PROMOCION INTERNACIONAL EN BUSCADORES(4h.)

1) Desarrollo del plan de marketing digital internacional

- 1.1. Planificando una estrategia internacional en Internet.
- 1.2. Análisis
- 1.3. Estrategias
- 1.4. Presupuesto
- 1.5. Acción y control

2) Ejecución y control del plan de marketing digital internacional

- 2.1. Cómo conseguir visitas; Posicionamiento en buscadores, las relaciones públicas online, las redes sociales y otras de la Web 2.0.
- 2.2. Cómo transformar las visitas en contactos comerciales; La usabilidad persuasión, programas de afiliación, y más.
- 3.2. Cómo transformar contactos en ventas; orientación a cliente y ventas, e-mailmarketing, técnicas de promoción en nuestra propia Web, la analítica Web.



3) Posicionamiento Internacional en buscadores (SEO)

Se establecerán las bases para la creación de una estrategia de **posicionamiento en buscadores** desde dos puntos de vista: la **publicidad Coste por Clic (SEM)** y el **posicionamiento natural y/orgánico (SEO)**. Todas estas estrategias se centran desde el **punto de vista de una empresa internacional** que quiera promocionarse en los países destino de sus exportaciones, así como su planificación, estrategia, configuración y seguimiento.

3º SESIÓN : 22 DE FEBRERO

3. PROMOCION EN BUSCADORES (SEM) Y REDES SOCIALES PARA EL POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL (4H.)

1. Promoción con Google Adwords o cómo publicitarse en cualquier lugar del mundo

Google Adwords se ha convertido en una herramienta indispensable para conseguir contactos y ventas mediante internet. Muchas empresas internacionalizadas utilizan Adwords para llegar a los clientes de cualquier parte del mundo, destino de sus exportaciones.

2. Redes sociales para la promoción internacional

- 1) ¿Qué significa que tenemos que estar preparados para la Web 2.0.?; Planificación y estrategia de la empresa en las redes sociales a nivel internacional.
- 2) ¿Cuáles son las redes sociales más importantes por países?; Selección de las redes sociales más adecuadas en función del país.
- 3) ¿Mis clientes potenciales utilizan estas redes sociales?; Definición del Público Objetivo del país destino, y selección de las mejores herramientas para llegar hasta el.
- 4) ¿Qué opciones de promoción y publicidad que ofrecen las redes sociales?; Cómo utilizar las más transversales: Facebook, Twitter, y LinkedIn.
- 5) ¿Cómo descubrir si las redes sociales son efectivas?; Control y seguimiento de las acciones, hasta encontrar el retorno de la inversión.
- 6) Casos prácticos por continentes; América, Europa, Rusia y Asia.



CURSO APRENDER A UTILIZAR INTERNET PARA EXPORTAR MÁS

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Para poder participar en la Jornada, es necesario haberse registrado previamente. Cumplimente el siguiente formulario de inscripción y envíenoslo firmado al siguiente correo electrónico ferias@aeccc.com, o bien a través del fax de la asociación 966.673.712.

EMPRESA:

C.I.F:

ASISTENTES:

CARGO:

TFNO: **FAX:**

E-MAIL: **WEB:**

¿Dispone su empresa de alguna red social? ¿Cuál?.....

En..... a de enero de 2013.

Firma:

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN:

Coste para las empresas asociada a AEC: 200 € más IVA por persona

Coste para las empresas no asociadas a AEC es de 300€ más IVA por persona

El pago deberá ser realizado por talón o transferencia bancaria que deberán ser ingresados previamente en nuestro número de cuenta Banco Mare Nostrum – Caja Murcia: 0487.0339.51.2000000693.

Una vez confirmado el pago, emitiremos la factura a cargo de la empresa inscrita.