



AgroBiotech
Innovación

ACTIVIDADES TRANSVERSAIS PROGRAMA AGROBIOTECH INNOVACIÓN

Nome da actividade
O mercado é o mundo. Unha aprendizaxe práctica.
Data e horario
Xoves 2 de novembro de 2017 - De 10:00 a 14:00 e de 15:00 a 18.30
Lugar de celebración
3ª planta - Edificio CEI do Parque Tecnolóxico de Galicia (TECNÓPOLE)
Destinatarios
CEOs/Responsables empresas beneficiarias II Edición Programa Agrobiotech Innovación
Relatores
EXPORTRENDS www.exportrends.com
Pilar Blanco Tuimil
Licenciada en Filosofía pola Universidade de Santiago de Compostela. Na actualidade é socia e directora de ExporTrends e do Centro de Negocios Prooffice de Vigo.
A súa experiencia profesional está vinculada ao desenvolvemento de negocio e o emprendemento para diferentes sectores empresariais, rodeándose de equipos multidisciplinares en diferentes países.
Especialista en comunicación, relacións internacionais e negociación internacional .



CONTIDOS TEÓRICOS:

Contidos da Formación

- Coñecer o noso potencial e como comunicalo.
- Analizar os mercados de destino.
- Os primeiros pasos: Buscar soporte con experiencia e metodoloxía.
- A importancia dos factores culturais na actividade internacional: puntos clave e recomendacións para a comunicación intercultural.
- A Axenda de traballo nacional e internacional e o seguimento.
- As Alianzas como método de éxito: tipos de alianzas. O socio. Estruturação e control da alianza.
- Breve acercamento aos elementos a ter en conta no proceso de subscripción dun contrato nacional ou internacional: Confidencialidade, cartas de intencións, obrigacións das partes.
- Como prepararse para a negociación.
- O futuro do noso proxecto: o seguimento, a constancia e a perseveranza.
- Acercamento á Loxística, Transporte e Aduanas, contidos de coñecemento imprescindible para afrontar o proceso internacional.

Programa da Formación

10:00 Presentación

10:10-11:30 A toma de decisións a curto, medio e longo prazo.

- Coñecer o noso potencial e como comunicalo.
- Os primeiros pasos: Buscar soporte con experiencia e metodoloxía.
- Analizar os mercados de destino.
- Riscos de carácter comercial. Xestión integral do risco.

11:30-12:30 O Universo da Negociación

- Que é negociación. Tipos de negociación. Etapas dunha negociación.
- A negociación intercultural.
- A negociación Integrativa ("Modelo Harvard" de Negociación)

12:30- 12:45 Pausa descanso

12:45- 14:00 Comunicación e Negociación

- Os problemas da comunicación no ámbito da negociación.
- A Comunicación Intercultural.
- A Axenda de traballo no ámbito nacional e internacional e o seu seguimento.



AgroBiotech
Innovación

ACTIVIDADES TRANSVERSAIS PROGRAMA AGROBIOTECH INNOVACIÓN

- As Alianzas como ferramenta de éxito: tipos de alianzas. O socio. Estruturación e control da alianza.

14:00- 15:00 Pausa Xantar

15:00-16:30 Elementos relevantes na negociación comercial.

- O contrato no ámbito xurídico na relación comercial nacional e internacional.
- Acercamento aos elementos no proceso de subscrición dun contrato nacional ou internacional: Confidencialidade, cartas de intencións, obrigacións das partes.
- O futuro do noso proxecto: o seguimento, a constancia e a perseveranza.

16:30- 18:30 Loxística, Transporte e Aduanas.