

Matricula abierta permanentemente desde el 15 de marzo 2010

Presentación

En INFOCENTER, más de 25 personas venimos trabajando, día a día -desde hace DIEZ años- con todo tipo de soluciones basadas EN INTELIGENCIA COMPETITIVA, para decenas de procesos y situaciones. Por ello, con el objetivo de difundir nuestro conocimiento adquirido durante este tiempo, hemos organizado este curso donde de forma muy práctica, sencilla y sin horarios agobiantes, descubriremos las soluciones más adecuadas a cada tipo de situación y necesidad

La World Wide Web se ha convertido en un potente aliado del exportador de cualquier producto o servicio. Decisiones tan importantes como seleccionar el país que mejores oportunidades nos ofrece, conocer cómo adaptar envases, sabores, definir los argumentos de venta, a qué precios y a quien venderlo, son posibles con un poco de habilidad y técnica.

Dirigido a:

- Responsables de exportación e internacionalización
- Responsables de investigación de mercado.
- Responsables de marketing.
- Personal de apoyo a la planificación estratégica de la empresa.
- Directivos de empresa que desean conocer mejor el potencial de la inteligencia competitiva.

Objetivo del curso

Conocer, de forma muy sencilla y práctica, como solucionar las diferentes necesidades de información, derivadas de la realización y seguimiento de los Planes de Internacionalización, con los sistemas de IC más adecuados

Estructura del curso

Básicamente, el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:

- 1- Lecturas**, incluyendo tanto lecturas “obligatorias” (necesarias para el seguimiento del curso) como documentación y lecturas complementarias (que es recomendable leer, aunque no imprescindible; en todo caso, la documentación complementaria permite profundizar y ampliar los temas, en función del interés del alumno).
- 2- Foro de Noticias**, a través del cual el profesor envía de forma regular (4-5 veces por semana) noticias e informaciones de interés para el tema del curso.
- 3- Consultas al profesor**, que el alumno puede realizar por correo electrónico en cualquier momento.
- 4- Tareas**, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor. Hay **tareas “regladas”** que ya están especificadas en el curso y **tareas que el profesor puede encargar en un momento dado** (normalmente, tendrán relación con alguna noticia o informe que haya sido publicado en ese momento).

Cada alumno es dirigido por **su tutor personal** que se presentará al realizar la inscripción

El tutor podrá invitar a participar a otros profesores del claustro académico, o de terceros colaboradores, con objeto de reforzar determinadas áreas de conocimiento

Programa

1. **Introducción:**
 - a. Búsqueda y Análisis de información sectorial desde la Inteligencia Competitiva.
2. **Enfoque del Plan de Exportación:** Qué información y dónde encontrarla: Seleccionar país, seleccionar canal
3. Información clave para la aproximación al mercado objetivo: Fuentes específicas del Sector para:
 - a. Identificar **clientes** potenciales
 - b. **Adaptar el producto** a las exigencias de los clientes
 - c. Conocer a los **competidores**, su oferta, su estrategia
 - d. Identificación de **barreras técnicas y arancelarias**
4. Ideas clave para **explotar sistemáticamente** la información
5. **Casos prácticos y ejercicios**

Los participantes, además, obtienen:

- **Una documentación cuidadosamente seleccionada**, con numerosos ejemplos prácticos para servir de verdadera guía de gran valor y utilidad.
- **Una adecuada y profusa bibliografía.**
- **Servicio de alerta de noticias y novedades.** El Foro de Noticias del curso facilita el acceso regular a informaciones relacionadas con los contenidos impartidos.
- **Equipo de profesores y profesionales a su disposición.** Los alumnos tienen la posibilidad de consultar, via e-mail, aquellos temas que estimen de interés, a un equipo multidisciplinar de INFOCENTER. El tutor personal le dará acceso a la persona adecuada cuando se necesite.
- **Un diploma acreditativo de haber participado en el curso**

Y, además, el **ritmo es marcado solamente por el alumno**, quien decide cuando avanza, en qué y cuándo realiza sus ejercicios. Sin agobios, sin medirse con otros compañeros, a su aire, dentro del plazo de hasta 10 semanas desde el inicio del Curso.

Todos los alumnos son incorporados a nuestro **“Club Intelligent Alumni”** donde disponen de todas las ventajas derivadas de formar parte de nuestra comunidad virtual de Inteligencia

Duración y calendario

El curso tiene una duración equivalente a 30 horas presenciales.

Con el fin de dar flexibilidad para el seguimiento del curso, el calendario es abierto, es decir, **el alumno puede matricularse y empezar el curso en cualquier momento**, y lo realiza a su ritmo, durante un periodo máximo de 10 semanas.

Claustro de profesores:



Eduardo Ubide. Director Área Consultoría e Implantación en INFOCENTER

Licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza, Máster Marketing Internacional en el ESIC (Madrid) y Graduado en Marketing Estratégico por la Universidad de Colorado (Denver, EE UU).

Profesor en el Máster Internacional de la Universidad Pública de Navarra.

Profesor en el Club de Internacionalización de Pymes del Escorial.

Profesor de Estrategia y Plan de Marketing en el ESIC.

Socio Consultor en Estrategia e Implantación en la empresa **INFOCENTER**



Óscar Marañón. Director de Sistemas en INFOCENTER

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Dirección de Comercio Internacional por la Universidad Pública de Navarra.

Experiencia de diez años en el manejo de software relacionado con Inteligencia Competitiva. Impartición de distintos cursos y talleres de herramientas de software para la Inteligencia Competitiva.

Incorporado a **INFOCENTER** en 2000, ha desempeñado labores de analista y, desde 2008, la Dirección de Sistemas.



Iñaki Oroz. Responsable de Vigilancia en INFOCENTER

Licenciado en Economía y Máster en Dirección de Comercio Internacional por la Universidad Pública de Navarra.

Tras varios desempeños profesionales como experto en comercio internacional en empresas del sector industrial de Navarra se incorporó a **INFOCENTER** en el año 2000, donde ha desarrollado funciones de analista y finalmente de experto en Vigilancia e Inteligencia del Entorno.

Ha impartido cursos sobre búsqueda profesional en internet orientada hacia el comercio internacional en Cámaras de Comercio y Escuelas de Negocio, como ESIC. También ha desarrollado formación sobre gobierno electrónico en la Asociación de la Industria Navarra (AIN). Junto a INFOCENTER ha formado sobre Inteligencia Competitiva, Vigilancia Tecnológica y las herramientas asociadas a estos procesos en diferentes lugares de España.

Inscripciones

Precio: 300 euros + 18% IVA

Esta acción formativa está sujeta a subvención, exclusivamente para empresas españolas. Consulte información en Fundación Tripartita: http://www.fundaciontripartita.org/index.asp?MP=2&MS=5&MN=1&r=1366*768.

Forma de Pago:

El pago podrá realizarse mediante transferencia del 100% del importe de la matrícula al realizar la inscripción

Inscripciones en: http://www.infocenter.es/archivos/Ficha_Inscripcion_curso_online_IC_Aplicada_Int.doc

Si lo prefiere, puede solicitar la ficha de inscripción por e-mail a Ruth Blasco: r.blasco@infocenter.es

Teléfono de contacto: +34 948 15 28 92

Política de Calidad

Nuestro Sistema de Gestión Total de la Calidad requiere que los alumnos inscritos asuman la obligación de responder formalmente a encuestas de valoración, opinión, y cualquier otro instrumento de evaluación **en relación exclusiva con el Curso en que participan.**

Política de Protección de Datos e Información

INFOCENTER asume la **absoluta confidencialidad** de cualquier dato o información aportados por todos los alumnos de sus Cursos, tanto relativos a su inscripción como durante su participación, según la vigente normativa legal en España.

Organizado por:



Con la colaboración de: