

Programas especializados ADOC (Sólo para empresas)



El Centro ADOC le ofrece en su segunda edición del año, los siguientes programas adecuados a su empresa exportadora o potencial exportadora.

<p>Programa Plan estratégico de mercados e inteligencia comercial</p> <p>Nivel básico / Próximo inicio</p> <p>Nivel avanzado / Inicio 04/08/2015 Código del programa: MARK II AVANZADO</p> <p>Ver cronogramas en la página 2</p>	<p>Programa Promoción comercial internacional</p> <p>Nivel básico / Inicio 06/08/2015 Código del programa: PROMOCION II BÁSICO</p> <p>Nivel avanzado / Inicio 10/09/2015 Código del programa: PROMOCION II AVANZADO</p> <p>Ver cronogramas en la página 3</p>
--	--

<p>Programa Distribución física internacional</p> <p>Nivel básico / Inicio 17/08/2015 Código del programa: LOGISTICA II BÁSICO</p> <p>Nivel avanzado / Inicio 23/09/2015 Código del programa: LOGISTICA II AVANZADO</p> <p>Ver cronogramas en la página 4</p>
--

Requisitos para participar y criterios de selección:

	Programas Nivel Básico	Programas Nivel Avanzado
1	Empresa Exportadora y/o Potencial exportador (RUC activo)	Empresa Exportadora (RUC activo) con registros de exportación en los últimos tres años
2	Completar el Test del potencial exportador con resultado superior a 1.5	Completar el Test del potencial exportador con resultado superior a 1.5
3		Completar el Test mide tus conocimientos con resultado superior a 12 (resuelto por la persona que asistirá al programa) (*)

(*) Los resultados que arroje el test mide tus conocimientos determinarán el programa al que deberá asistir el participante en cada nivel.

Vacantes limitadas: 30 vacantes (1 participante por empresa).

Informes: 616-7400 anexo 1304

forodigital@promperu.gob.pe Enviar número de RUC **Asunto:** indicar el código del programa al que desea participar.

Programa	Plan estratégico de mercados e inteligencia comercial - Nivel avanzado
Código	MARK II AVANZADO
Dirigido a	Empresas exportadoras
Horas	30
Costo del programa	s/.50.00
Expositor	Enrique Méndez Cabezas
Constancias	90% de asistencia

Requisitos

- Completar el Test del potencial exportador resultado superior a 1.5 y se completa una sola vez)
- Completar el Test Mide tus conocimientos (resuelto por la persona que asistirá al programa) (*)

Nº	FECHA	DIA	HORA	TEMA
1	04/08/2015	Martes	14:00 - 17:00	- Contratos internacionales (Modelos y plantilla para elaboración) - Segmentación de mercados internacionales
2	05/08/2015	Miércoles	14:00 - 17:00	- Cómo realizar el presupuesto del plan de marketing internacional
3	06/08/2015	Jueves	14:00 - 17:00	- Cómo establecer el área o dpto. de comercio exterior en una empresa exportadora
4	11/08/2015	Martes	14:00 - 17:00	- Cómo implantarse de forma directa en mercados internacionales
5	12/08/2015	Miércoles	14:00 - 17:00	- Estrategias de Global Branding y posicionamiento de marca en el mercado internacional
6	13/08/2015	Jueves	14:00 - 17:00	- Cómo vender y establecer una red de compradores en el mercado internacional
7	18/08/2015	Martes	14:00 - 17:00	- Cómo programar un viaje de prospección al mercado internacional
8	19/08/2015	Miércoles	14:00 - 17:00	- Clínica empresarial
9	20/08/2015	Jueves	14:00 - 17:00	- Clínica empresarial
10	25/08/2015	Martes	14:00 - 17:00	- Clínica empresarial

(*) Los resultados que arroje el test mide tus conocimientos determinarán el programa al que deberá asistir el participante en cada nivel.

Programa Promoción comercial internacional - Nivel básico
 Código **PROMOCIÓN II BÁSICO**
 Dirigido a **Empresas exportadoras y/o potenciales exportadoras**
 Horas 30
 Expositor Israel Sanguinetti Ascencios
 Costo s/50
 Constancias 90% de asistencia y sustentación del trabajo final

Requisitos

- Completar el Test del potencial exportador resultado superior a 1.5 y se completa una sola vez.

No.	FECHA	DIA	HORA	TEMA
1	06/08/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Análisis situacional del sector - Tendencias mundiales (gourmet, étnicos, nostálgicos, kosher, halal, etc) - Ficha técnica de productos - Herramientas de inteligencia comercial
2	08/08/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- El mercado de los productos innovadores en el sector alimentos - Acuerdos comerciales (Normas de origen, partidas liberadas)
3	13/08/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Entidades reguladoras y principales requisitos en países de destino - Fuentes de consulta de requisitos de acceso - Líneas Navieras y aéreas, Armado de Rutas y Tiempos de Tránsito
4	15/08/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Matriz de costos logísticos de exportación
5	20/08/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Consolidación y Unitarización de carga - Envío de muestras a Ferias Internaciones - Logística Ferial
6	22/08/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Adaptación al mercado objetivo - Análisis Práctico
7	27/08/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Ferias Internacionales - Misiones Comerciales y Ruedas de Negocios - Misión de Compradores Extranjeros - Expo Perú
8	29/08/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Análisis y Selección de la Feria - Factores pre, durante y post Feria
9	03/09/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Análisis de restricciones a nivel de normas y envases - Casuística y Experiencias
10	05/09/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Gestión de la marca- Marca País y Marcas Sectoriales - Imagen y objetivos Corporativos - Comunicación eficaz - Protocolo, etiqueta y factores histórico culturales - Análisis Práctico - Publicidad y Merchandising - Patrocinio

Programa Promoción comercial internacional - Nivel avanzado

Código **PROMOCION II AVANZADO**

Dirigido a **Empresas exportadoras**

Horas 27

Expositor Israel Sanguinetti Ascencios

Costo s/45

Constancias 90% de asistencia

Requisitos

- Completar el Test del potencial exportador resultado superior a 1.5 y se completa una sola vez.

- Completar el Test Mide tus conocimientos (resuelto por la persona que asistirá al programa) (*)

No.	FECHA	DIA	HORA	TEMA
1	10/09/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Cotización: modelos - Contrato de Compra-Venta Internacional (modelos: distribución, etc.) - Obligatorias y voluntarias - Principales certificaciones por mercado (modelos)
2	12/09/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- El liderazgo general en costos - La diferenciación y enfoque
3	17/09/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Matriz y segmentación de mercados (método tradicional vs método fino) - Motores de búsqueda y matriz de selección de ferias internacionales
4	19/09/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Evaluación general del producto (descripción y uso) - Análisis de resultados (adaptación, envases, etiquetas, certificaciones, etc.)
5	24/09/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Presentación de ejemplos de Marketing Ferial (Fotografías y analisis de casos reales) - Fijación de precios: Método del Mark up - Fijación de precios: Método de la competencia
6	26/09/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Fijación de precios: Precios sobre productos innovadores - El Oceano Azul - Negociación: Comunicación eficaz
7	01/10/2015	Jueves	18:30 - 21:30	- Negociación: Factores externos (culturales, económicos, legales, etc) - Análisis Práctico - Negociación: Publicidad y Merchandising - Negociación: Patrocinio
8	03/10/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Rueda de negocios: Simulación de una rueda de negocios y tips en resultados
9	10/10/2015	Sábado	10:00 - 13:00	- Rueda de negocios: Simulación de una rueda de negocios y tips en resultados

(*) Los resultados que arroje el test mide tus conocimientos determinarán el programa al que deberá asistir el participante en cada nivel.

Programa Distribución física internacional - Nivel básico
 Código **LOGISTICA II BÁSICO**
 Dirigido a **Empresas exportadoras y/o potenciales exportadoras**
 Horas 40
 Expositor PERCY HUGO QUISPE FARFAN
 Costo s/65
 Constancias 90% de asistencia, sustentación de trabajo final y aprobar el examen respectivo

Requisitos

- Completar el Test del potencial exportador resultado superior a 1.5 y se completa una sola vez.

No.	FECHA	DIA	HORA	TEMA
1	17/08/2015	Lunes	18:30 - 22:00	Fundamentos de Comercio Exterior Introducción a la Distribución Física Internacional, Definición e importancia del Comercio Exterior, Política exterior del país (PENX) en el contexto global, Situación actual, Documentos del Comercio Exterior, Contrato de Compra Venta Internacional
2	19/08/2015	Miércoles	18:30 - 21:30	Operatividad del Comercio Exterior - I parte Incoterms 2010, Herramientas de Búsqueda de información en Comercio Exterior (SUNAT, PROMPERU, TRADEMAP)
3	21/08/2015	Viernes	18:30 - 21:30	Operatividad del Comercio Exterior - II parte
4	24/08/2015	Lunes	18:30 - 21:30	Gestión de Exportación e Importación - I parte Regímenes de Aduana, Exportación e Importación Aérea, Exportación e Importación Marítima, Sistema Anticipado de Despacho Aduanero (Importación)
5	26/08/2015	Miércoles	18:30 - 21:30	Gestión de Exportación e Importación - II parte
6	28/08/2015	Viernes	18:30 - 21:30	Formas y Medios de Pago del Comercio Exterior Formas y medios de pago, Crédito Documentario, Cobranza Documentaria, Financiamiento del comercio exterior Pre - Post Embarque
7	31/08/2015	Lunes	18:30 - 21:30	Transporte Internacional de Mercancías en el Comercio Exterior - I parte Medios y modos de transporte Internacional : Aéreo, Marítimo, Terrestre, Ferroviario y Multimodal
8	02/09/2015	Miércoles	18:30 - 21:30	Transporte Internacional de Mercancías en el Comercio Exterior - II parte
9	04/09/2015	Viernes	18:30 - 21:30	Mercancías Clasificación y manipuleo de mercancías, Envases y Embalajes para exportación, Unitarización y paletización de Carga, Seguros
10	07/09/2015	Lunes	18:30 - 21:30	Documentación para los Trámites Aduaneros Factura Comercial, Lista de Empaque, Guía de Remisión, Documento de Embarque, Ticket de balanza, warehouse, volante, Endose documentario, Permisos y demás.
11	09/09/2015	Miércoles	18:30 - 21:30	Gestión de Aduanas Los Servicios Couriers: Plataforma Logística para las PYMES Exportadoras, Ferias Internacionales, Gestión en Aduanas y procedimientos Aduaneros, Valoración de mercancías, Clasificación arancelarias
12	11/09/2015	Viernes	18:30 - 21:30	Toma de Decisiones en la Gestión del Comercio Exterior Costos en la gestión de Exportación e Importaciones, Fijación del Precio de exportación, Contenido General de una cotización
13	14/09/2015	Lunes	18:30 - 22:00	CASOS PRÁCTICOS - Caso de exportación, Caso de importación - Examen Final

Programa Distribución física internacional - Nivel avanzado
 Código **LOGISTICA II AVANZADO**
 Dirigido a **Empresas exportadoras**
 Horas 27
 Expositor Andrés Javier Solano López
 Costo del programa s/45
 Constancias 90% de asistencia, aprobar el examen y entrega del trabajo final.

Requisitos

- Completar el Test del potencial exportador resultado superior a 1.5 y se completa una sola vez.
 - Completar el Test Mide tus conocimientos (resuelto por la persona que asistirá al programa) (*)

No.	FECHA	DIA	HORA	TEMA
1	23/09/2015	Miércoles	18:30 - 21:30	Mercancías - Clasificación y manipuleo de mercancías - Envases y embalajes adecuados para la exportación
2	25/09/2015	Viernes	18:30 - 21:30	-Unitarización y paletización de carga
3	26/09/2015	Sábado	14:00 - 17:00	Documentación para los trámites aduaneros - Factura comercial - Lista de empaque - Guía de remisión - Documento de transporte - Ticket de balanza, warehouse, volante-endose documentario-permisos y demás
4	30/09/2015	Miércoles	18:30 - 21:30	Taller práctico con modelos y ejemplos y plantillas
5	2/10/2015	Viernes	18:30 - 21:30	Riesgos en la operatividad de comercio internacional - Riesgo con los operadores logísticos - Riesgo en el transporte internacional - Riesgo sobre la mercancía - Tipos de seguro
6	03/10/2015	Sábado	14:00 - 17:00	Tránsito Internacional - Líneas navieras y aéreas y terrestres - Armado de rutas - Tiempos de tránsito - Herramientas de información de rutas
7	7/10/2015	Miércoles	18:30 - 21:30	Taller práctico y personalizado para toma de decisiones en comercio exterior - Costos en la gestión de exportación e importación de acuerdo al producto
8	09/10/2015	Viernes	18:30 - 21:30	- Fijación del precio de exportación
9	10/10/2015	Sábado	14:00 - 17:00	- Contenido general de una cotización

(*) Los resultados que arroje el test mide tus conocimientos determinarán el programa al que deberá asistir el participante en cada nivel.