

Cursos 2017

"01 APRÈN COMERÇ INTERNACIONAL AMB UN CAS PRÀCTIC"

Objectius: amb una introducció teòrica seguida d'un cas pràctic es facilita a l'assistent el coneixement en comerç internacional, fent exactament el procés d'importació i d'exportació real d'una empresa.

Durada: 15h

Dates: 6, 8 i 13 de febrer de 2017

Horari: dilluns i dimecres de 16 a 21h

Professors: Formació PIME

"02 APRÈN COMERÇ INTERNACIONAL AMB UN CAS PRÀCTIC"

Objectius: amb una introducció teòrica seguida d'un cas pràctic es facilita a l'assistent el coneixement en comerç internacional, fent exactament el procés d'importació i d'exportació real d'una empresa.

Durada: 15h

Dates: 9, 11 i 16 d'octubre de 2017

Horari: dilluns i dimecres de 16 a 21h

Professors: Formació PIME

PER A MÉS INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

Àrea d'internacionalització

Sra. Maribel Martínez Tel. 972418517

mmartinez@cambragirona.org



Cambrade Comerç
de Girona

CURSOS I JORNADES DE COMERÇ INTERNACIONAL 2017



Cambrade Comerç
de Girona

Av. Jaume I, 46 · 17001 Girona
Tel. 972 418 517
mmartinez@cambragirona.org
www.cambragirona.cat



Cámara
de Comercio de España

Fons
Europeu de desenvolupament regional

Una manera de fer Europa



CIC

Club
Internacional
Cambra

Jornades informatives 2017

COM TRIAR ELS MERCATS MÉS INTERESSANTS PER A L'EXPORTACIÓ MITJANÇANT INTERNET

Objectius: Internet s'ha convertit en una de les millors eines per a la investigació i selecció de mercats internacionals. Aquesta jornada mostrarà la metodologia i les fonts d'informació per poder realitzar una selecció dels mercats exteriors mitjançant internet.

Data: 23/02/2017
Durada: 5h
Horari: De 9 a 14h
Ponent: Víctor de Francisco

INCOTERMS 2010 AVANÇATS

Objectius: Aprofundir en la correcta utilització dels incoterms amb casos pràctics i resoldre tots els dubtes en aquesta matèria.

Data: 15/03/2017
Durada: 4h
Horari: De 9 a 13h
Ponent: Remigi Palmés

GESTIÓ DUANERA A LA PRÀCTICA: EL NOU CODI DUANER COMUNITARI I ALTRES TRÀMITS DUANERS

Objectius: S'obrirà un col·loqui sobre temes duaners entre els assistents i els ponents per tal d'informar dels efectes del nou codi duaner comunitari i de la seva progressiva posada en marxa. També es donarà resposta als dubtes que sorgeixin sobre els diferents tràmits duaners que plantegin les empreses.

Data: 24/04/2017
Durada: 4h
Horari: De 9 a 13h
Ponents: Remigi Palmés i Narcís Gironès

INICIACIÓ A L'EXPORTACIÓ

Objectius: S'informarà les empreses interessades en començar a créixer a l'exterior del que cal tenir en compte perquè aquest creixement es faci de la manera més segura i òptima possible. També se'ls presentaran els programes, subvencions i serveis dels quals poden disposar per iniciar-se a l'exportació.

Data: 10/05/2017
Durada: 2h
Horari: De 10 a 12h
Ponents: Maribel Martínez, Alèxia Vázquez

OPERACIONS TRIANGULARS

Objectius: Conèixer tota l'operativa i els procediments de la gestió duanera des d'un punt de vista pràctic i senzill, per definir i gestionar operacions triangulars. Obtenir els coneixements necessaris per poder reduir els costos i incrementar la seguretat de les operacions triangulars en comerç internacional. Aportar valor a les decisions de l'empresa amb una visió sistèmica de les duanes i el comerç internacional.

Data: 14/06/2017
Durada: 4h
Horari: De 9 a 13h
Ponents: Remigi Palmés

SEO INTERNACIONAL, COM POSICIONAR-SE ORGÀNICAMENT ALS CERCADORS LOCALS PER PAÏSOS

Objectius: El SEO orgànic als cercadors canvia segons l'idioma i el país al que l'empresa adreça les accions de posicionament, pel que cal treballar una estratègia determinada per a cada país. A la jornada s'establiran les bases per a la creació d'una estratègia, la planificació, configuració i seguiment des del punt de vista d'una empresa internacional.

Data: 05/07/2017
Durada: 4h
Horari: De 9 a 13h
Ponents: Víctor de Francisco

ASPECTES CLAU PER ELABORAR UN CONTRACTE INTERNACIONAL

Objectius: Identificar i valorar les principals característiques dels contractes internacionals i interpretar el seu clausulat per tal de fer-ne una eina útil que ajudi l'empresa a minimitzar els riscos en aquest tipus d'operacions.

Data: 19/07/2017
Durada: 4h
Horari: De 9:15 a 13:15h
Ponents: Xavier Yúfera

COM ACONSEGUIR MÉS DE 100 CONTACTES COMERCIALS INTERNACIONALS MITJANÇANT INTERNET

Objectius: Facilitar a la PIME exportadora les fonts d'informació més importants relacionades amb el comerç exterior perquè pugui buscar de forma òptima tota la informació que li calgui.

Data: 04/10/2017
Durada: 4h
Horari: De 9 a 13h
Ponents: Víctor de Francisco

GESTIÓ DE COMPRES INTERNACIONALS

Objectius: Donar les eines per fer una bona estratègia i operativa de compres que permeti a l'empresa obtenir més rendibilitat i alhora oferir més bons preus en la venda dels seus productes.

Data: 15/11/2017
Durada: 4h
Horari: De 9 a 13h
Ponents: Remigi Palmés

INSCRIPCIONS

Marqueu amb una X la jornada informativa o curs al qual desitgeu inscriure-us:

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Com triar els mercats més interessants per a l'exportació mitjançant internet | <input type="checkbox"/> Aspectes clau per elaborar un contracte internacional |
| <input type="checkbox"/> Incoterms 2010 avançats | <input type="checkbox"/> Com aconseguir més de 100 contactes comercials internacionals mitjançant internet |
| <input type="checkbox"/> Gestió duanera a la pràctica: el nou codi duaner comunitari i altres tràmits duaners | <input type="checkbox"/> Gestió de compres internacionals |
| <input type="checkbox"/> Iniciació a l'exportació | <input type="checkbox"/> 01 CURS- APRÈN COMERÇ INTERNACIONAL AMB UN CAS PRÀCTIC |
| <input type="checkbox"/> Operacions triangulars | <input type="checkbox"/> 02 CURS- APRÈN COMERÇ INTERNACIONAL AMB UN CAS PRÀCTIC |
| <input type="checkbox"/> SEO Internacional, com posicionar-se orgànicament als cercadors locals per països | |

DADES PER A LES INSCRIPCIONS

Soci Club Internacional Cambra (CIC): Sí No
Factura a nom de: Empresa Assistent

DADES EMPRESA

Nom de l'assistent
Empresa
C.I.F.
Adreça
Codi Postal Població
Telèfon Fax
Web
E-mail

FORMA DE PAGAMENT

Transferència bancària a favor de Cambra de Girona núm. compte: **ES80 2100 0002 51 0201673215**
detallant el número de referència de la jornada o curs

Signatura i segell