Cursos 2020

"GESTIÓ ADMINISTRATIVA I FISCAL DEL COMERÇ INTRACOMUNITARI: IVA, INTRASTAT I 349"

Objectius: Proporcionar una aproximació pràctica a la documentació i tràmits fiscals que requereixen les operacions de compravenda intracomunitàries.

Durada: 8h
Dates: 12 i 13 de febrer de 2020
Horari: De 10 a 14h
Professor: Alex Ariza

"GESTIÓ ADMINISTRATIVA D'IMPORTACIONS I EXPORTACIONS: ACTUALITZACIÓ I PRÀCTIQUES DE GESTIÓ"

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 exportació real d'una empresa. La visió transversal de l'empresa ajudarà a obtenir la informació necessària per a la presa de decisions i s'aprendrà a negociar amb els operadors, clients o proveïdors per aconseguir més seguretat i menys costos.

Durada: 10h
Dates: 26 i 27 de març de 2020
Horari: De 9 a 14h
Professors: Formació PIME

"CLAUS PER FER NEGOCIS AMB ÈXIT A L'ORIENT MITJÀ I AL NORD D'ÀFRICA"

Objectius: Proporcionar la informació necessària a les empreses que volen introduir-se o ampliar els seus mercats a aquestes zones per tal de que sàpiguen quines oportunitats de negoci ofereixen, que puguin triar el millor canal de distribució pels seus productes a més de plantejar les ofertes i realitzar les negociacions tenint en compte les diferències culturals per tal de conduir les operacions a l'èxit.

Durada: 8h
Dates: 25 i 26 de novembre de 2020
Horari: De 9 a 13h
Professors: Youssef Bourray

Cambra de Comerç de Girona

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

UNIÓ EUROPEA

Cámara de Comercio de España

Fons Europeu de desenvolupament regional

Una manera de fer Europa

Cambra de Comerç de Girona

CURSOS I JORNADES DE COMERÇ INTERNACIONAL 2020

CIC
Club Internacional Cambra

Jornades informatives 2020

"EXPLORAR LA NOVA XINA: 10 IDEES CLAU PER ENTENDRE-LA"

Objectius: Entendre les claus sobre la revolució de la innovació que s'ha instal·lat a la Xina. Fer una presentació executiva per comprendre la dimensió dels canvis en aquest gegant asiàtic i poder determinar les oportunitats que s'obren per a les nostres empreses. Aquest taller és el resultat d'un viatge exploratori de 6 setmanes intenses de connexió amb l'ecosistema d'innovació xinés. Creiem que les nostres companyies han de construir/consolidar nous ponts en aquest significatiu mercat en constant creixement.

Data: 05/02/2020 **Horari:** De 12 a 14h
Durada: 2h **Ponent:** Alfons Cornella

"L'ORIGEN DE LES MERCADERIES AL COMERÇ INTERNACIONAL"

Objectius: L'origen de les mercaderies en les operacions de comerç exterior és un element clau per conèixer els aranzels d'importació, les diferents mesures de política comercial aplicables i el tipus de documentació i controls previs que ens poden demanar. Es proporcionaran els coneixements especialitzats sobre l'origen preferencial i no preferencial dels productes, així com dels tractats de lliure comerç per tal d'arribar a una major eficiència econòmica i operativa.

Data: 26/02/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Alexandre Ariza

"NOUS INCOTERMS 2020: COSTOS I ESCANDALLS"

Objectius: Informar sobre les novetats dels Incoterms 2020 i sobre la seva aplicació a l'hora d'escandallar els costos de les operacions de compravenda internacionals, per poder decidir el preu que tindran els productes segons les condicions pactades al mercat seleccionat.

Data: 18/03/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Remigi Palmés

"ESCÀNER DEL COMERÇ INTERNACIONAL: GESTIÓ DEL RISC"

Objectius: Revisar els aspectes fonamentals en l'operativa internacional. Detectar els perills i costos de no qualitat a: l'operativa, procediments, Incoterms, assegurances, contractes, fiscalitat, transport, formes de pagament, cobrament, obligacions legals, organització, etc. Proporcionar un mapa del risk management internacional de l'empresa.

Data: 22/04/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Remigi Palmés

"MOBILITAT INTERNACIONAL DE TREBALLADORS: UNA VISIÓ LABORAL I FISCAL"

Objectius: Donar les claus per gestionar amb èxit la mobilitat internacional dels nostres treballadors. Aportar una visió laboral i fiscal molt pràctica de la impatriació i expatriació d'empleats i directius d'empreses exportadores davant les incerteses del mapa internacional que afecten a les companyies i a la mobilitat dels seus treballadors. S'exposaran les diverses alternatives laborals considerant les incidències en seguretat social internacional, els aspectes pràctics per una planificació eficient d'aquests processos i les necessàries comunicacions a les autoritats laborals.

Data: 20/05/2020 **Horari:** De 10 a 14h
Durada: 4h **Ponents:** Fina Tàrrech, Elisabeth Fernández i Pau Galceran.

"TRANSFORMACIÓ DIGITAL I GESTIÓ DEL CANVI COM A CLAUS DE L'ÈXIT"

Objectius: Els entorns digitals democratitzen les oportunitats tant per a grans com per a petites organitzacions, que han trobat en la innovació el nou motor del camí cap a l'èxit. Per assolir aquest objectiu i convertir-nos en organitzacions 2.0 hem de desenvolupar una estratègia de transformació digital i treure-li el màxim rendiment possible per aconseguir convertir en un eina viable per impulsar la nostra activitat. Ens cal un bon pla de gestió del canvi, que faci possible un alt grau d'acceptació dels nous mètodes de treball per part del empleats per aconseguir vèncer la resistència al canvi d'aquells professionals que han d'assumir les noves eines digitals en el seu treball diari.

Data: 17/06/2020 **Horari:** De 9 a 13h
Durada: 4h **Ponents:** Adrià Aymerich, Alba Blanco i Paul Gonzalvez

"CASOS PRÀCTICS PER ELABORAR UN PLA DE MÀRQUETING INTERNACIONAL"

Objectius: Plantejar la metodologia a seguir per desenvolupar un pla de màrqueting digital internacional amb les seves fases, definició, estratègies, acció i control de resultats, així com l'estudi de casos reals pràctics d'empreses que han desenvolupat aquests tipus d'accions.

Data: 08/07/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Víctor de Francisco

"CONTRACTES D'INTERMEDIACIÓ A LA COMPRAVENDA INTERNACIONAL: DISTRIBUCIÓ I AGÈNCIA"

Objectius: Proporcionar resposta a les principals dificultats que troben els exportadors a l'hora d'establir els contractes d'intermediació: la limitació del marge dels distribuïdors, els sistemes de retribució dels agents comercials, l'exclusivitat, les indemnitzacions a la fi del contracte...

Data: 15/07/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Xavier Yúfera

"PREVENCIÓ D'IMPAGATS A LA COMPRAVENDA INTERNACIONAL"

Objectius: Identificar i valorar els diferents sistemes per a minimitzar el risc d'impagament a les exportacions com ara les sol·licitud d'informes, elecció d' Incoterms més adients, selecció de formes de pagament segures, de garanties bancàries, reserva de domini, confirming internacional i assegurança de crèdit a l'exportació.

Data: 23/09/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Xavier Yúfera

"NEGOCIACIÓ DE CONTRACTES DE COMPRAVENDA INTERNACIONAL"

Objectius: Proporcionar una aproximació pràctica de la negociació i formalització del contracte de compravenda internacional per tal de prevenir entrebancs i tenir en compte les millors opcions per a l'empresa. Identificar i interpretar el clausulat dels contractes de compravenda internacional.

Data: 30/09/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Xavier Yúfera

"NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL: DIFERENTS PERFILS/ MODELS DE NEGOCIACIÓ"

Objectius: Proporcionar als assistents coneixements sobre les variables de la negociació en el comerç internacional, els tipus, estratègia, tècniques de negociació en conflictes transculturals i els factors d'èxit tot amb casos pràctics extrets de la realitat..

Data: 21/10/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** José Luis Cabo

"COM CREAR UN PANELL D'EXPORTACIÓ AMB GOOGLE ANALYTICS"

Objectius: Obtenir mitjançant Google Analytics informació de com actuen els nostres clients o usuaris per tal de optimitzar les accions que l'empresa està fent a la xarxa i rendibilitzar la inversió digital.

Data: 18/11/2020 **Horari:** De 9 a 14h
Durada: 5h **Ponent:** Víctor de Francisco

PER A MÉS INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

Àrea d'internacionalització
Sra. Maribel Martínez Tel. 972418517
mmartinez@cambragirona.org

INSCRIPCIONS

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

- ☐ "Explorar la nova Xina: 10 idees claus per entendre-la"
- ☐ "L'origen de les mercaderies en el comerç internacional"
- ☐ "Nous incoterms 2020: costos i escandalls"
- ☐ "Escàner del comerç internacional: gestió del risc"
- ☐ "Mobilitat internacional de treballadors: una visió laboral i fiscal"
- ☐ "Transformació digital i gestió del canvi com a claus de l'èxit"
- ☐ "Casos pràctics per elaborar un pla de màrqueting internacional"
- ☐ "Contractes d'intermediació a la compra-venda internacional: distribució i agència"
- ☐ "Prevenció d'impagats a la compravenda internacional"
- ☐ "Negociació de contractes de compravenda internacional"
- ☐ "Negociació internacional: diferents perfils/models de negociació"
- ☐ "Com crear un panell d'exportació amb Google Analytics"
- ☐ "Gestió administrativa i fiscal del comerç intracomunitari: IVA, Intrastat i 349"
- ☐ "Gestió administrativa d'importacions i exportacions: actualització i pràctiques de gestió"
- ☐ "Claus per fer negocis amb èxit a l'Orient Mitjà i al Nord d'Àfrica"