

CALENDARIO CLUB DE EXPORTADORES - EDICIÓN 2010

No.		MINUTOS	T E M A	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
	EL EMPRESARIO		EL EMPRESARIO Y LA EMPRESA: ASPECTOS NECESARIOS PARA SER EFICIENTES Y PRODUCTIVOS										
MODULO I													
1	2	120	Manejo de Bases de Datos para Proyectos de Exportación	9									
2	3	120	Negociación	16									
3	4	120	Simulador de Negocios	23									
4	5	120	Libera a tu PyMe de los Obstáculos para Exportar (Taller)		2								
5		120	Creación administrativa de la empresa		9								
6	6	120	Administración 1: Mercadotecnia,compras,manejo de inventario		16								
7	7	120	Comercio Electronico : Atención y respuesta inmediata para sus clientes y factura electronica		23								
8	8	120	Libera a tu PyMe de los Obstáculos para Exportar Casos Prácticos(Taller)		30								
MÓDULO II			MARCO TEORICO DE LA EXPORTACION										
1	CONOCIMIENTOS GENERALES DE LA EXPORTACION	120	Contratos			6							
			El proceso de exportación en la globalización			13							
2		120	Términos de Comercio Interancional INCOTERMS			20							
3		120	Formación del precio de exportación y como cotizar en un mercado internacional			27							
4		120	Despacho Aduanal y el Sistema Armonizado de Mercancías				4						
5		120	Marco Legal para la Exportación de Bienes y Servicios y las Modificaciones para el 2009				11						
6		120	Importancia de los Tratados y Acuerdos Internacionales				18						
7		120	Trámites y Documentos para la Exportación de Bienes y Servicios				25						
8		120	Acreditamiento del IETU en E.U.					1					
9		120	Carta de Crédito y formas de pago internacional					8					
10		120	Ley de Bioterrorismo					15					
11		120	ABC del Exportador					22					
MÓDULO III			EL PRODUCTO Y LA INVESTIGACION DEL MERCADO										
1	EL PRODUCTO	120	Diseño, envase y embalaje del producto de exportación						6				
2		120	Mercadotecnia internacional e identificación del mercado de exportación ideal para el producto a exportar						13				
			Calidad del producto y servicio de la empresa						20				
3		120	Administración 2: Estrategias de operación Analisis de la competencia						27				
4		120	Logística del transporte internacional y Nuevas Tendencias del Transporte Intermodal							3			
5		120	Identificación del mercado de exportación ideal para el producto a exportar							10			

CALENDARIO CLUB DE EXPORTADORES - EDICIÓN 2010

No.		MINUTOS	T E M A	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
6	INVESTIGACION DEL MERCADO	120	Características importantes del mercado latinoamericano que tomar en cuenta a la exportación							17			
7		120	Características importantes del mercado norteamericano que tomar en cuenta a la exportación							24			
8		120	Características importantes del mercado asiático que tomar en cuenta a la exportación							31			
9		120	Características importantes del mercado europeo que tomar en cuenta a la exportación								7		
MÓDULO IV			ASPECTOS DEL PRODUCTO, DEL MERCADO Y DE LA EMPRESA Y PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACION										
1	ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA	120	Trámites de apertura de una empresa								14		
2		120	Devolución y compensación de impuestos al comercio exterior								21		
3		120	certificaciones para las mipymes								28		
4	ASPECTOS LEGALES DEL PRODUCTO	120	Registros de marcas									5	
5		120	Normas de calidad nacionales e internacionales									12	
6		120	Regulaciones no arancelarias									19	
7		120	Registro de Patentes									26	
8		120	Como Participar en ferias internacionales, exposiciones y misiones comerciales										9
9		120	Programas de fomento a la exportación de bienes y servicios para MIPyMEs y Centros de Distribución										16
10		120	Incubadoras de negocios Y Joint Ventures										23
11		120	Dumping y Competencia Desleal										30
CIERRE Y ENTREGA DE CONSTANCIAS													30

Programación: Martes de 17:00 a 19:00 hrs.