

Negocios Internacionales

Curso

Objetivos

Preparar a los participantes para relacionarse con éxito con empresarios de otros países.

Conocer los diferentes aspectos importantes que es necesario tener en cuenta para desarrollar con éxito negocios en otros países.

Reflexionar sobre los aspectos culturales porque son el origen de los demás y porque son, a menudo, los más descuidados y causa de muchos fracasos.

Dirigido a

Inversores y directivos interesados en desarrollar negocios en el ámbito internacional, implantarse en otros países, o asociarse con empresas internacionales.

Contenidos

1. DIFERENCIAR SITUACIONES

- Exportar / Importar.
- Establecerse en otros países.
- Comprobar una empresa en el extranjero.
- Ser absorbido por extranjeros.
- Ser parte de una multinacional.

2. DIFERENCIAS CULTURALES

- Trampas del idioma.
- Hábitos sociales.
- Etiqueta.
- Reuniones.
- Procedimientos.
- Acuerdos.
- Horarios.
- Comidas.

3. DISTINCION ENTRE REGIONES

- Centroeuropeos.
- Nórdicos.
- Europeos del Este.
- Latinos.
- Norteamericanos.
- Centro y Sudamericanos.
- Asiáticos.

4. OTROS ASPECTOS RELEVANTES

- Mercados:
- Demanda, oferta, modos de acceder al mercado.
- Prácticas mercantiles:
- Formas de cobro / pago.
- Estructuras societarias.
- Planes contables.
- Seguridad jurídica.
- Normativas:
- Mercantil.
- Laboral.
- Medioambiental.
- Importación / Exportación.