

## ***CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA***

### **¿Cómo Participar en una Rueda de Negocios con Éxito? y ¿Cómo Calcular Precios de Exportación?**



**12 y 13 de Julio del 2010  
22 y 29 de Julio del 2010**

**Managua, Nicaragua**



La **ASOCIACION DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE NICARAGUA (APEN)**, a través del **Programa AL-INVEST IV** financiado por la Unión Europea invita a las PYMES de Nicaragua a participar en la Capacitación y Asistencia Técnica en **¿Cómo Participar en una Rueda de Negocios con éxito? y ¿Cómo Calcular Precios de Exportación?** mediante el cual las PYMES podrán tener una guía metodológica para que puedan planificar y organizar su participación en ruedas de negocios de forma efectiva y conocer el proceso de fijar costos y precios de exportación, así como el proceso de presentar ofertas comerciales.

La actividad estará atendiendo empresas del sector AGOALIMENTOS, SERVICIOS, ARTESANIAS, DECORACION Y REGALOS y TECNOLOGIA DE LA INFORMACION.

### **Servicios**

En el marco del **PROGRAMA AL INVEST IV**, se le brinda a las empresas nicaragüenses el acceso a los siguientes servicios:

1. Capacitación mediante talleres de un día completo que se impartirán en las siguientes fechas: 12 y 13 de julio y 22 y 29 de Julio del 2010 según el programa que se ha incorporado en este comunicado. Incluyendo refrigerio y almuerzo.
2. Asistencia Técnica mediante el acompañamiento del Experto durante el período del 15 de Julio 2010 al 15 de Septiembre del 2010, para la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos durante las sesiones de capacitación. Al inicio de la sesiones de capacitación y durante la sesión final las pymes deberán de elaborar en conjunto con el experto el calendario de trabajo.

Siendo el programa específico el siguiente:

## **PROGRAMA DE ACTIVIDADES**

### **¿Cómo participar en Rueda de negocios con Éxito?**

#### **Lunes 12 de Julio del 2010**

**8:00 a.m.** Apertura del taller por parte de APEN

#### **I. Introducción**

- Ventas Internacionales: ¿Cómo generar una oferta exportable competitiva y diferenciada, para mercados de destino de interés? : el caso del mercado europeo.
- Elección de la feria y rueda.



a una feria y rueda.

- Criterios para asistir

## II. Ferias internacionales

- ¿Qué es una feria internacional?
- Tipos de feria: Sectoriales y generales, locales y en el exterior.

Secuencia de participación óptima en una feria internacional:

### 1. Pre-Feria.

- Realización adecuada de actividades previas.
- Costos y herramientas
- La promoción previa como elemento de éxito.

### 2. En la Feria.

- La captación de clientes y la potencialidad de ventas.
- ¿Cómo exponer comercialmente el negocio?.
- Aprovechamiento completo de actividades de la feria.

### 3. Post-Feria.

- La estrategia adecuada para el seguimiento de los contactos.
- ¿Cómo cerrar las ventas y formalizar las operaciones de exportación?
- Evaluación de la feria por parte del participante.

## **Martes 13 de Julio del 2010**

**8:00 a.m. (Inicio)**

## III. Rondas de negocio

- ¿Qué es una rueda de negocios?.
- Beneficios de participar en una rueda de negocios.

Secuencia de participación óptima en una ronda de negocios

### 1. Pre-Rueda.

- Costos, materiales de promoción e Inscripción.
- La identificación de las contrapartes: ¿cómo aprovechar la información previa?
- Cierre de agenda.

### 2. En la Rueda.

- Desarrollo de la agenda de citas y realización de negociaciones.
- Estrategia exitosa de ventas.
- Registro de contactos.

### 3. Post-Rueda.

- Seguimiento a los contactos realizados.
- Evaluación de la rueda por parte del participante.

#### IV. Elementos comunes a ambas formas de promoción

- Elementos claves para el diseño de catálogos de exportación.
- Confección de precios de exportación competitivos y sus listados.
- La negociación
  - Conocer la posición propia.
  - Conocer la posición de la contraparte.
  - Conocer a los competidores.
  - Conocer los límites de negociación propios.

### Conclusiones y preguntas

## ¿Cómo Calcular los precios de exportación?

Jueves 22 de Julio del 2010

### 1. COMO OFERTAR PRODUCTOS. LOS INCOTERMS.

- Disposiciones existentes respecto a la Oferta de Exportación.
- Cómo se integra una Oferta de Exportación.
- ¿Qué son los INCOTERMS?
- Cómo se utilizan las cláusulas de los INCOTERMS.
- Cuáles son las principales características de los INCOTERMS.
- ¿Cuál es el objeto de los INCOTERMS?
- ¿Qué cláusulas se incluyen en un Contrato de Compra Venta Internacional?
- ¿Qué contrato utilizar?

## 2. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

- ¿Cómo se determina el Precio de Exportación?
- Relación que hay entre el Precio y las ventas de exportación.
- Diversos métodos de fijación de precios.
- Qué le interesa al comprador cuando adquiere un producto.
- ¿Qué es la cadena de precios de exportación de un producto?
- ¿Qué comprende una Planilla de Cálculo del Costo y Precio de Exportación?
- ¿Cómo se integra el Precio de exportación en sus diversas etapas?
- ¿Cómo se debe pensar el Precio de Exportación?
- ¿Al momento de cotizar qué debo averiguar?
- ¿Cómo influye el Precio en una negociación comercial?
- ¿Qué precio debemos fijar al producto?
- Incentivos para las ventas.
- ¿Qué significa Precios en condiciones de Dumping?
- La Cotización de Exportación.

## 3. ASIGNACION INDIVIDUAL PARA SEGUNDO DIA

Jueves 29 de Julio del 2010

### 4. REPASO DE CONCEPTOS BASICOS

### 5. EXPLICACION DE USO DE PLANTILLA PARA CALCULO DE EXPORTACION

### 6. EJERCICIOS PRACTICOS CON PYMES PARTICIPANTES

***Es muy importante su compromiso para estar presente en cada una de las actividades que desarrollaremos en beneficio de su empresa, por lo que lo invitamos a que durante la duración de la acción de capacitación y asistencia técnica suscriba la carta compromiso adjunta a la presente comunicación.***



Como es de su conocimiento este es un Programa financiado por la Unión Europea, donde el 80% proviene de los fondos de la subvención y el 20% de aporte local nicaragüense.

**LUGAR:**

ASOCIACION DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE NICARAGUA (**APEN**)  
De Iglesia San Francisco 50 varas arriba, Casa # 1280  
Managua, Nicaragua

**HORARIO:**

Las capacitaciones serán de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. ambos días.

Su confirmación a tiempo nos permitirá brindarle un servicio de capacitación y asistencia técnica de calidad.

**Para mayor información, puede contactar a:**

Sra. Vanessa Avilés - Ejecutivo de Proyecto y Promoción, APEN – AL INVESTIV  
Teléfono: 2268-6053; Email: [vaviles@apen.org.ni](mailto:vaviles@apen.org.ni)