

## Seminari Primera Exportació 2017

### Barcelona

Del 12 al 16 de juny 2017

#### Lloc de celebració:

Seu de la Barcelona *School of Management*—Universitat Pompeu Fabra

#### Adreça:

C/ Balmes, 132  
08008 Barcelona

#### Clausura:

Divendres 16 de juny 2017

#### Lloc de celebració:

Fundació Gas Natural Fenosa  
Plaça del Gas, 8  
08201 Sabadell

#### Inscripcions a les beques:

[www.fundaciongasnaturalfenosa.org](http://www.fundaciongasnaturalfenosa.org)

[primeraexportacionfgnf@gasnaturalfenosa.com](mailto:primeraexportacionfgnf@gasnaturalfenosa.com)

 @FundacionGNF  
#FGNFseminarios

#### Coordinadors:

Sr. Emili Segura - Director Executiu del Programa Primera Exportació.

Dr. Carles Murillo Fort - *Barcelona School of Management*—Universitat Pompeu Fabra.

Es lliurarà un certificat oficial emès per Barcelona *School of Management*—Universitat Pompeu Fabra que acrediti la participació i superació de la formació.

**\*Programa provisional sotmès a canvis**

Dilluns, 12 de juny\*

**Ambient de negocis internacionals**

#### Horari:

09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

**Professor: Enrique Schonberg**

En aquest mòdul es fa un recorregut per la realitat econòmica de les principals economies europees des d'una perspectiva macro, enfocada a descobrir les oportunitats de negoci. L'economia europea comença a despertar de la crisi dels darrers anys i en conseqüència es tracta de veure quines implicacions per a l'economia global i específicament en relació amb els països americans.

S'hi analitza la perspectiva i la conjuntura econòmica en els principals països de la UE; la sortida de la crisi, amb la implicació per als intercanvis comercials entre la Unió Europea i l'Amèrica Llatina, així com les noves oportunitats i reptes en la relació UE-AL.

---

Dimarts, 13 de juny\*

### Negociació a l'empresa internacional

**Horari:**  
09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

**Professor:** José Luis Marín

Els processos de negociació en l'àmbit internacional solen tenir components més complexos que quan tan sols es fan dins de les fronteres del nostre país. En aquesta sessió coneixerem els principals aspectes que són claus per dur a terme una negociació internacional i ho posarem en pràctica mitjançant una simulació multicultural. Així mateix revisarem els nous models d'internacionalització de les empreses, que trenquen amb els paradigmes tradicionals d'internacionalització.

---

Dimecres, 14 de juny\*

### Com construeixen valor de marca internacional els equips amb talent?

**Horari:**  
09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

**Professor:** Santi Cabrera

Els productes es fan a la fàbrica, però les marques sorgeixen de la ment i d'aquí es traslladen al cor. Construir valor de marca, o sigui, ser diferent en un món on tot és aparentment més idèntic, consisteix a generar passió de manera rellevant, o sigui aconseguir despertar emocions, crear sentiments duradors i idear solucions adaptades a cada mercat.

Entendre i assumir aquesta reflexió ens permetrà comprendre i desenvolupar estratègies competitives per construir marques d'èxit en un món que n'està sobresaturat.

---

Entendre i assumir aquesta reflexió ens permetrà comprendre i desenvolupar estratègies competitives per construir marques d'èxit en un món que n'està sobresaturat.

L'essència del procés de màrqueting és el *branding* i és que "la vida és molt més senzilla... quan es té una identitat" (Tom Peters). Aquesta identitat necessitarà una força comercial multicultural i motivada que sigui capaç d'"exportar" el seu model de negoci de la millor manera possible.

---

Dijous, 15 de juny\*

### Aproximació instrumental al màrqueting digital

**Horari:**  
09:00—13:30 h 15:00—17:30 h

**Professor:** Manel Vericat

L'empresa s'ha introduït de manera decidida en l'entorn digital a partir de l'existència del web 2.0. Des de la perspectiva del màrqueting, la pime es pregunta com és el perfil de la seva audiència a *internet* i quines són les possibilitats d'ús de xarxes socials, *blogs*, *wikis*, comunitats virtuals per compartir imatges i vídeos. Aquest panorama també ha generat tot un nou perfil de professionals 2.0: *community managers*, tècnics SEM i SEO, a més del *social media marketing* i responsables del trànsit *online*, gestors de continguts, etc. A la sessió de classe es combinen els elements instrumentals, per a l'empresa en l'àmbit digital (implementació de Google Analytics, Google Adwords, *cloud computing*, entre altres), amb l'anàlisi de cassos d'èxit amb l'ús d'*apps* i dispositius mòbils, vídeos *online* i interactius, geolocalització i botigues virtuals.

---

Divendres, 16 de juny\*

**09:00—11.00 h**  
Ponència final a càrrec de Sr. Emili Segura, Director Executiu del Programa Primera Exportació a Espanya

**11:00—11.30 h**  
Pausa

**11:30—12.20 h**  
Sessió de clausura i lliurament de certificacions als participants a càrrec de:

**Sra. Bettina Llapur**  
Directora de comunicació,  
Gas Natural Fenosa Argentina

**Sra. Carmen Martinell**  
Directora general,  
Universitat Pompeu Fabra *School of Management*

**Sr. Martí Solà**  
Director general,  
Fundació Gas Natural Fenosa

**Sra. María Jimena Autiero**  
Cònsol adjunt i Cap de la secció econòmica i comercial,  
Consolat de la República Argentina de Barcelona

**12:20—14.00 h**  
Visita al museu del Gas

**14:00—15.30 h**  
Còctel servei al Mirador del Museu i fi de l'acte

Totes les sessions lectives es faran a la seu de la Barcelona *School of Management*-Universitat Pompeu Fabra-UPC (C/ Balmes, 132, aula a confirmar), excepte la sessió del divendres que es celebrarà a la seu de la Fundació Gas Natural Fenosa (Plaça del Gas, 8 Sabadell).