

Estratègia d'internacionalització digital per empreses B2B - Industrials

Curs de formació **International eTrade**

14 d'octubre – 11 de novembre 2021



Entitat coorganitzadora:



Amb el suport de:



Fem avui l'**empresa** del demà
accio.gencat.cat

Fitxa tècnica del programa

- Programa estructurat en 8 mòduls
- Impartit en 8 sessions de 2 hores de duració. **16 hores en total.**
- Format on-line en aula virtual.
- Idioma: castellà
- Inici: 14 d'octubre 2021
- Horari: de 16:00h a 18:00h
- Places disponibles: 25

A qui va dirigit

Aquest curs està especialment dissenyat per professionals dels departaments de màrqueting, comercials o d'exportació d'empreses industrials o de serveis enfocades al B2B que vulguin conèixer amb més profunditat els elements d'una bona estratègia digital internacional.

Objectius del programa

- Capacitar a l'alumne per entendre les particularitats del B2B digital, fer un anàlisi intern de l'empresa per entendre qui és el seu client digital i revisar l'actual posicionament de marca de l'empresa.
- Conèixer les eines disponibles per ajudar a seleccionar els mercats més interessants i estudiar la competència digital en aquells mercats.
- Com millorar l'efectivitat dels actius digitals que tenim a la nostra disposició: web, e-commerce, continguts digitals.
- Conèixer els marketplaces B2B i les claus per treure'n profit.
- Conèixer les eines disponibles i les accions de promoció podem realitzar per captar leads comercials (Linkedin, SEO i SEM, etc.).
- Aprendre com captar tràfic al nostre e-commerce.
- Com fer que el nostre pla de desenvolupament de negoci digital sigui sostenible en el temps.

Professorat



Biladi Lujan
Senior Marketing Strategist
de saKudarte



Carol San Pedro
Responsable de Comunicació i
Màrqueting Industrial B2B
de saKudarte



Núria Castro
New Business Director
de Tandem UP



Quique Fernández-Regatillo
Direcció d'Operacions
de saKudarte



Rubén López
Art Director
de saKudarte

Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dedició	CONTINGUT	FORMADOR
14/10	Introducció	2h	<ul style="list-style-type: none">• Particularitats del sector B2B i reptes• Transformació digital de la xarxa de vendes• Pla de desenvolupament del negoci digital internacional	Biladi Luján
	Anàlisi intern		<ul style="list-style-type: none">• Com estem venent ara• Construir un buyer persona• Estudi de la competència on-line• Disseny del customer journey	
	Auditoria		<ul style="list-style-type: none">• Auditoria del branding actual. Importància del branding• Missatges comercials actuals• Suports de venda actuals	

Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
19/10	Escollir país	2h	<ul style="list-style-type: none">• Com escollir país? Eines• Estudi de <i>keywords</i>• Estudi de l'abast a mitjans professionals i display• Estudi de la competència on-line per país• Venda on-line – e-commerce o captació de leads?• Necessitats de comunicació i actius digitals	Quique Fernández-Regatillo
21/10	Actius Digitals	2h	<ul style="list-style-type: none">• E-commerce• MVP: landing• Web: Requisits d'una bona web per convertir• Pla de continguts i formats• Descàrregues – continguts de valor• Com realitzar un pla de treball per la internacionalització	Rubén López

Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
26/10*	E-commerce – Marketplaces	2h		Núria Castro
02/11	Accions de promoció Captació de leads (1)	2h	<ul style="list-style-type: none">• LinkedIn: empresa i personals• LinkedIn Ads	Carol San Pedro
04/11	Accions de promoció Captació de leads (2)	2h	<ul style="list-style-type: none">• Campanyes de display• Contractació de mitjans professionals• Search (SEO – SEM)• Com realitzar un pla d'acció de màrqueting	Quique Fernández-Regatillo

*Dates pendents de confirmar

Contingut i programació

DATA	MÒDUL	H.dediació	CONTINGUT	FORMADOR
09/11*	Accions de promoció. Captació tràfic a ecommerce	2h		
11/11	Pla de desenvolupament de negoci digital sostenible en el temps	2h	<ul style="list-style-type: none">• Automatització• Seguiment – indicadors• Inversió	Biladi Luján

*Dates pendents de confirmar

Mentoria individualitzada

Aquelles empreses que ho desitgin, en finalitzar el curs disposaran de **5 hores de mentoria individualitzada** amb l'empresa saKudarte per tal de donar suport en l'aplicació dels continguts del curs a cada cas empresarial.

**Servei d'Orientació
Empresarial**

934 767 206
info.accio@gencat.cat



@accio_cat

Alt Penedès, Garraf i Maresme

Tel. 934 767 251
altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

Catalunya Central

Tel. 936 930 209
manresa.accio@gencat.cat

Lleida

Tel. 973 243 355
lleida.accio@gencat.cat

Terres de l'Ebre

Tel. 977 495 400
terresebre.accio@gencat.cat

Alt Pirineu i Aran

Tel. 973 355 552
altpirineuaran.accio@gencat.cat

Girona

Tel. 872 975 991
girona.accio@gencat.cat

Tarragona

Tel. 977 251 717
tarragona.accio@gencat.cat

ACCIÓ al Món

Accra / Amsterdam / Austin / Berlín / Bogotà / Bombai / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Ciutat de Mèxic / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Miami / Milà / Montreal / Moscou / Nairobi / Nova Delhi / Nova York / Panamá / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia / Washington DC / Xangai / Zagreb