



ASESORAMIENTO EN ASPECTOS CLAVE PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Un programa de aceleración diseñado para transformar tu proyecto en un éxito internacional

Junio - Septiembre 2025



DURACIÓN

Del 19 de junio al 18 de septiembre
(8 sesiones)

Jueves en horario de 9:30 a 12:30h



DIRIGIDA A

Empresas o proyectos
involucrados o que puedan hibridar
con el sector biotecnológico



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Desarrollar la estrategia de internacionalización de tu proyecto, abordando y reforzando los aspectos clave para su éxito
- Una vez terminado el programa, contarás con una estrategia bien definida y estructurada que garantice tu proceso de internacionalización



METODOLOGÍA Y FORMATO

- Modalidad híbrida
- 24 horas lectivas
- Frecuencia quincenal: 8 talleres de 3 horas de duración
- Apoyo con tutorías de refuerzo sobre las temáticas abordadas en los talleres
- Apoyo con material didáctico e informativo
- Impartición del programa por parte de docentes especialistas en cada una de las materias específicas
- Plataforma en línea interactiva para que puedas visualizar de nuevo los contenidos

PROGRAMA

TALLER 1

El desafío de vender en mercados
exteriores: ¿Estás preparado?

19/06/2025



PRESENCIAL

Ponente: Antonio de la Cruz de la Rosa**Objetivo:** Conocer el potencial de cada proyecto para acceder a mercados internacionales y cómo dar los primeros pasos

TALLER 2

Elige tu destino de ventas: ¿Por qué
mercado empezar primero?

26/06/2025

Ponente: Javier Moreno**Objetivo:** Analizar los factores que determinan la correcta selección de mercados, estrategias de entrada y proceso de búsqueda de clientes internacionales

TALLER 3

Todo lo que necesitas saber para brillar
en una feria o misión internacional

03/07/2025

Ponente: Nachy López**Objetivo:** Aportar a los proyectos y empresas las herramientas necesarias para elegir la feria internacional o misión comercial que mejor se adapta a tu producto o servicio

TALLER 4

Mercados digitales: La clave para vender
en el exterior sin barreras

10/07/2025

Ponente: Naír Millos**Objetivo:** Mostrar como ganar visibilidad internacional a través de herramientas de marketing digital

TALLER 5

Estrategias de negociación con
compradores internacionales

17/07/2025

Ponente: Armando Priegue**Objetivo:** Mostrar la importancia de la gestión de las diferencias culturales en los negocios internacionales, claves para enfrentar una negociación y consejos prácticos para tratar con medios de comunicación

TALLER 6

Cómo llevar tu hoja de ruta
internacional a clientes globales

04/09/2025

Ponente: Álvaro Espejo**Objetivo:** Mejorar las habilidades de comunicación de las personas emprendedoras y empresas a la hora de presentar la propuesta de valor internacional ante posibles clientes/distribuidores/colaboradores/inversores

PROGRAMA

TALLER 7

Incoterms y Aduanas

11/09/2025

Ponente: Ana Díaz-Becerra**Objetivo:** Conocer los aspectos más relevantes relativos a la gestión documental exigida a la hora de enviar un producto fuera de las fronteras

TALLER 8

Ayudas y recursos para dar el salto internacional a tu negocio

18/09/2025



PRESENCIAL

Ponente: Andalucía TRADE**Objetivo:** Mostrar las principales ayudas públicas para llevar a cabo las acciones del plan de internacionalización de mi proyecto

PONENTES

**Ponente:**
Antonio de la Cruz de la Rosa**Ponente:**
Javier Moreno**Ponente:**
Nachy López**Ponente:**
Naír Millos**Ponente:**
Armando Priegue**Ponente:**
Ana Díaz-Becerra**Ponente:**
Álvaro Espejo



ASESORAMIENTO EN ASPECTOS CLAVE PARA EL IMPULSO DE LA INNOVACIÓN COMO MOTOR DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Programa de asesoramiento estratégico para convertir tus ideas en una agenda de innovación con mirada internacional

Junio - Septiembre 2025



DURACIÓN

Del 19 de junio al 18 de septiembre
Sesiones de asesoramiento individual



DIRIGIDA A

Empresas o proyectos interesados en
reforzar sus proyectos internacionales a
través de la innovación



OBJETIVOS DEL PROGRAMA DE ASESORAMIENTO

- Impulsar y/o madurar tu proyecto de internacionalización a través de la innovación
- Impulsar un cambio disruptivo en tu proyecto a través de la innovación mediante las sesiones de asesoramiento individual con expertos



METODOLOGÍA Y FORMATO

- Modalidad híbrida
- Sesiones individuales con asesores expertos
- Apoyo con material didáctico e informativo

ITINERARIO DE ASESORAMIENTO

Temática 1

Posicionamiento de la empresa ante la innovación

- ▶ En qué medida la innovación forma parte de la cultura de la empresa
- ▶ Tipos de innovación realizadas
- ▶ Colaboraciones que haya hecho su empresa en esta materia
- ▶ Financiaciones solicitadas

Temática 2

Diagnóstico

- ▶ Cuáles son las necesidades de innovación de la empresa
- ▶ Cuáles son las necesidades de formación y asesoramiento en innovación

Temática 3

Identificación de proyectos

- ▶ Proyectos a medio y largo plazo prioritarios de la empresa
- ▶ Proyectos a corto plazo

Temática 4

Identificación de fuentes de financiación públicas

Diseño de un mapa de instrumentos de financiación adecuados para la internacionalización de la innovación

Temática 5

Priorización de proyectos

Una vez identificados proyectos se priorizarán atendiendo a razones como:

- ▶ Oportunidad
- ▶ Viabilidad técnica
- ▶ Viabilidad económica

Temática 6

Plan de acción

Se definirán una serie de medidas que aseguren el cumplimiento de los objetivos marcados