



01/03/2018 - Seminario 1. Inteligencia competitiva internacional

- Objetivos para empresas exportadoras
- Fuentes y Herramientas públicas y privadas
- Benchmarking de Competidores
- Información de mercados: estadísticas y estudios
- Cobertura de riesgos
- Identificación de clientes

08/03/2018 - Seminario 2. Plan de Marketing Digital Internacional en la práctica

- ¿Por qué un Plan?: 5 claves
- Identificación de la audiencia y ubicación geográfica
- Benchmarking de competidores y mejores prácticas
- Plan de acción: soportes y técnicas de promoción online
- Evaluación de recursos y proveedores
- Analítica: medición de resultados

15/03/2018 - Seminario 3: Herramientas para gestionar una web de empresa internacional

- Herramientas de gestión.
- Herramientas de comunicación interna y externa
- Herramientas de gestión de contenidos, imágenes y archivos
- Herramientas de traducción de contenidos
- Herramientas para maximizar el uso de redes sociales
- Herramientas para presentaciones.

22/03/2018 - Seminario 4: Nuevas técnicas para el posicionamiento internacional en Google

- ¿Es todavía posible conseguir el posicionamiento internacional en Google?
- Estrategias por país, idioma y producto.
- Detección de oportunidades de negocio y nichos de mercado
- La clave está en las *Keywords*.
- Campañas eficaces en Google Adwords y Remarketing.
- Google Merchant Center: las fichas de productos y servicios
- Google Analytics y otras herramientas de análisis y mediación de resultados.

05/04/2018 - Seminario 5: Claves y barreras del comercio electrónico de exportación

- Principales barreras a la exportación por Internet
- La tienda on line: elementos clave
- Medios de pago por Internet: pago local y pasarelas internacionales
- Operaciones y logística: la decisión sobre precios de envío.
- Seguridad en el comercio electrónico
- Resultados: analítica y medición.