

A man with a beard and glasses, wearing a light blue shirt, is pointing at a laptop screen. A woman with long dark hair, wearing a brown blazer over a white top, is smiling and looking at the screen. They are in a professional setting, possibly an office or meeting room. The background is slightly blurred, showing what appears to be a window or glass partition. The overall tone is professional and collaborative.

PROGRAMA DE ASESORAMIENTO EN INTERNACIONALIZACIÓN

Impulsa la expansión global de tu empresa
en el Sector Servicios (Otros)

Objetivo del programa:

Este programa de asesoramiento en internacionalización está diseñado tanto para empresas pymes del Sector Servicios (Otros) que inician su camino internacional como para aquellas que necesitan redefinir su estrategia o plan de acción. Adaptado al nivel de madurez de cada organización, va a permitir identificar mercados con alto potencial, diversificar riesgos, optimizar recursos y reforzar la competitividad. Además, ofrece acompañamiento experto y una planificación estructurada para tomar decisiones acertadas en entornos globales.

¿A quién va dirigido?

Este programa está dirigido a profesionales pertenecientes al Sector Servicios (Otros) con funciones de liderazgo dentro de la empresa, especialmente a quienes ocupan cargos gerenciales, directores de área comercial o internacional, así como a perfiles diversos que tengan capacidad de decisión en relación con el proceso de internacionalización.

Plan de asesoramiento

La fase de asesoramiento se dividirá en sesiones de trabajo, que podrán desarrollarse en modalidad online:

Sesión 1: Introducción y Diagnóstico Inicial



Se presenta la metodología de trabajo. La empresa expondrá su situación actual en internacionalización, lo que permitirá identificar de forma conjunta los principales retos y oportunidades. Se definirán los objetivos para las siguientes sesiones.

Sesión 2: Análisis y Definición de Objetivos



En esta sesión se presentará el análisis de la información recopilada previamente, lo que permitirá identificar los aspectos críticos que la empresa debe abordar para avanzar en su proceso de internacionalización. A partir de este diagnóstico, se definirán los objetivos específicos que guiarán su estrategia internacional.

Sesión 3: Plan de acción



Durante esta sesión se presentarán diferentes alternativas de solución identificadas, analizando su viabilidad y adecuación a los objetivos específicos de la empresa. A partir de esta revisión, se seleccionarán las medidas y acciones más efectivas para avanzar en el proceso de internacionalización. Seguidamente, se definirá un plan de acción detallado, junto con los indicadores que permitirán hacer un seguimiento claro de los avances.

Sesión 4: Implementación y seguimiento



Se revisará el avance logrado en la implementación del plan de acción, evaluando el cumplimiento de las tareas y objetivos establecidos. Se analizarán las dificultades encontradas durante el proceso y se propondrán estrategias para superarlas de forma efectiva.

Sesión 5: Evaluación y Presentación del Plan de Internacionalización



La sesión final estará dedicada a la presentación y análisis de los resultados obtenidos a lo largo del proceso de asesoramiento, valorando en qué medida se han alcanzado los objetivos definidos. Además, se realizará una evaluación conjunta del desarrollo del programa, identificando buenas prácticas, aprendizajes clave y posibles áreas de mejora, con el fin de facilitar una aplicación continua y sostenible de la estrategia internacional de la empresa.



ITINERARIO FORMATIVO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES DEL SECTOR **SERVICIOS (OTROS)**

Formación sin coste para PYMES y profesionales de sectores estratégicos.

Acción Formativa:

La importancia de los socios locales en la prestación de servicios en otros mercados

25 horas



Módulo 1

IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE SOCIOS LOCALES POTENCIALES

- Introducción a los socios locales y su importancia en mercados externos.
- Criterios clave para identificar socios locales, tomando como ejemplo las empresas de seguridad privada.
- Métodos de investigación y recopilación de información, aplicado a servicios de peluquería y estética, así como gimnasios y centros deportivos.
- Evaluación de socios potenciales.

Módulo 2

ESTRATEGIAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE ALIANZAS

- Fundamentos de las alianzas estratégicas en las empresas de servicios.
- Diseño de estrategias de colaboración. Tomando como ejemplo el ámbito de los gimnasios.
- Comunicación efectiva en alianzas internacionales.
- Implementación y gestión inicial de alianzas, haciendo referencia concreta a las empresas de seguridad privada.

Módulo 3

FORTALECIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD DE LAS ALIANZAS

- Comunicación efectiva en alianzas internacionales.
- Implementación y gestión inicial de alianzas.
- Gestión de relaciones a largo plazo.
- Monitoreo y evaluación continua de la alianza.
- Innovación y adaptación en alianzas internacionales.
- Desarrollo de un plan para fortalecer una alianza.

Acción Formativa:

Mecanismos de expansión internacional para el Sector Servicios (Otros)

25 horas

Módulo 1

FUNDAMENTOS DE LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL EN EL SECTOR SERVICIOS

- Definición y características del sector servicios en el comercio internacional.
- Factores que impulsan la internacionalización en el sector servicios.
- Estrategias iniciales para la internacionalización de servicios.
- Impacto de la tecnología en el sector servicios internacional.

Módulo 2

FORMAS DE ENTRADA A MERCADOS INTERNACIONALES EN EL SECTOR SERVICIOS

- Inversión extranjera directa (IED) en el sector servicios.
- Franquicias y licencias internacionales. Concretando en franquicias de gimnasios.
- Alianzas estratégicas y joint Ventures

Módulo 3

ADAPTACIÓN DE SERVICIOS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES

- Investigación de mercados internacionales para el sector servicios. Fuentes de información para servicios de peluquería, estética y gimnasios, así como para empresas de seguridad privada.
- Adaptación cultural y lingüística en la prestación de servicios.
- Cumplimiento de normativas y estándares internacionales. Remarcando los servicios de seguridad privada.

Módulo 4

RETOS Y OPORTUNIDADES EN LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DEL SECTOR SERVICIOS

- Retos en la internacionalización de servicios.
- Oportunidades en mercados emergentes.
- Innovaciones tecnológicas para la expansión internacional.
- Perspectivas futuras.



Acción Formativa: **La tecnología aplicada a la internacionalización en el Sector Servicios (Otros)**

 25 horas

Módulo 1

FUNDAMENTOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y LA TECNOLOGÍA

- Rol de la tecnología en la globalización económica.
- Tipos de tecnologías claves en la internacionalización.
- Beneficios y desafíos de la integración tecnológica, concretando en servicios como gimnasios y seguridad privada.

Módulo 2

ESTRATEGIAS TECNOLÓGICAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

- Plataformas digitales como herramientas de expansión internacional.
- E-Commerce y marketplaces globales: impacto en mercados internacionales.
- Marketing digital y análisis de datos en mercados globales.

Módulo 3

IMPACTO DE LA TECNOLOGÍA EN LOS DIFERENTES SERVICIOS

- Sector servicios: digitalización y prestación internacional de servicios.
- Educación y tecnología: internacionalización del aprendizaje en línea.

Módulo 4

RETOS Y PERSPECTIVAS FUTURAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN TECNOLÓGICA

- Brecha digital y desigualdades en el acceso tecnológico.
- Ciberseguridad y protección de datos en mercados internacionales.
- Sostenibilidad y responsabilidad ética en la expansión tecnológica.
- Tendencias emergentes.



Acción Formativa: **Identificación y Evaluación de Licitaciones en Mercados Internacionales**

 **25 horas**

Módulo 1

LICITACIONES INTERNACIONALES Y ORGANISMOS FINANCIADORES

- Tipos de licitaciones internacionales.
- Organismos multilaterales.
- Organismos bilaterales.
- Beneficios de las licitaciones internacionales.
- Herramientas de ayuda para acceso al mercado.

Módulo 2

CICLO DE VIDA DE PROYECTOS Y ESTRATEGIAS DE ADQUISICIÓN

- Ciclo de vida de un proyecto multilateral.
- Búsqueda de oportunidades de negocio.
- Procedimiento de adquisición en licitaciones internacionales.

Módulo 3

ESTRATEGIA DE PARTICIPACIÓN Y COOPERACIÓN. ELABORACIÓN DE EOI PARA SERVICIOS.

- Análisis de anuncios de licitaciones internacionales.
- Estrategias de cooperación: consorcios con socio local o internacional.
- Elaboración de expresión de interés para un proceso.

Módulo 4

ELABORACIÓN DE OFERTAS TÉCNICAS Y FINANCIERAS

- Análisis de la lista corta y los pliegos de la licitación.
- Elaboración de la oferta técnica: equipo técnico y metodología.
- Elaboración de oferta financiera.
- Negociación y adjudicación.
- Consejos para ofertas internacionales.

Acción Formativa:

Aspectos claves de un mercado para poder ofrecer mis servicios

🕒 25 horas

Módulo 1

LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU IMPORTANCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

- Introducción a la investigación de mercados.
- Objetivos y ámbito de la investigación de mercados.
- Tipos de estudios de mercado.

Módulo 2

EL ANÁLISIS DEL MACROENTORNO Y DEL MICROENTORNO

- Análisis del macroentorno.
- Análisis del microentorno.

Módulo 3

ANÁLISIS BENCHMARKING

- Qué es el benchmarking.
- Características del benchmarking.
- Objetivos del benchmarking.
- Ventajas y aspectos de mejora del benchmarking.
- Puesta en marcha de un proceso de benchmarking y tipos de análisis benchmarking.

Módulo 4

ANÁLISIS DAFO Y ANÁLISIS CAME

- Análisis DAFO.
- Etapas en la ejecución de un análisis DAFO.
- Del análisis DAFO al análisis CAME.