

PROPOSTA DE JORNADA D'INTERNACIONALITZACIÓ

Internacionalitzar-se, una aposta de futur

Com a continuació de les Jornades d'Internacionalització iniciades l'any 2010, en aquesta edició el **Servei de Desenvolupament Empresarial** (SDE) i **Catalan Arts** de l'Institut Català de les indústries Culturals proposen una actualització del concepte **internacionalitzar-se** amb l'aportació de noves eines per garantir-ne l'objectiu, i també una reflexió i aprofundiment sobre els mercats emergents que cal tenir en consideració a l'hora de plantejar les polítiques expansives de les empreses culturals i dels seus serveis i/o productes.

Amb la finalitat de presentar quin és el panorama general del fet de la internacionalització però també amb la voluntat de treballar els continguts des de la perspectiva de l'experiència i la reflexió compartida, la jornada s'estructurarà en tres línies ben definides. D'una banda en 2 sessions (matí i tarda) plenàries en què es tractaran temàtiques d'interès general; per l'altra en el treball en petit format (*speaker's corner*) amb què es tractaran les temàtiques, complementàries de la sessió plenària, en format de continguts sintètics i participatius; i per acabar, en l'assessorament personalitzat sobre projectes d'internacionalització.

SESSIÓ FORMATIVA

- DATA **17 de novembre** de 2011, de les **9:15 h a 19:00 h**

ESPAI

Escola Superior de Comerç Internacional - UPF . Aula Soler i Palau. Passeig Pujades,
1. UPF. Barcelona.

SESSIÓ DE CONSULTORIA PERSONALITZADA

- DATA **18 de novembre** de 2011, de les **9:15 h a 19:00 h**

ESPAI

c. Mestre Nicolau núm. 23 de Barcelona

Els **directors de les oficines de l'ICIC** als diferents països i els tècnics de Barcelona ofereixen assessorament, a través de **sis taules de consultoria simultània**, sobre projectes concrets d'internacionalització.

PROGRAMA dia 17

ACTIVITAT	HORARI	PONENT	ESPAI
Obertura de la sessió a càrrec de Fèlix Riera , director de l' Institut Català de les Indústries Culturals 9:15 h – 9:30 h			
Sessió plenària COM PREPARAR UN PLA D'INTERNACIONALITZACIÓ	9:30 h – 11:30 h	Jordi Mundet (COFORMA)	Auditori
Taller 1.1 HOW TO PRESENT A CULTURAL ENTERPRISE IN ONE MINUTE (OR LESS)	11:40 h – 12:20 h	Núria Bagés (Synergy Network)	Aula 1
Taller 2.1 ESTIC PREPARAT PER INTERNACIONALITZAR-ME?	11:40 h – 12:20 h	Laura Espiau (Barcelona Activa)	Aula 2
Taller 3.1 COM APROFITAR AL MÀXIM EL NETWORKING	11:40 h – 12:20 h	Rosaura Alastruey (ProyectosTIC)	Aula 3
Taller 4.1 LA NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL	11:40 h – 12:20 h	Jordi Mundet (COFORMA)	Aula 4
PAUSA CAFÈ 12:20 h – 12:40 h			
Taller 1.2 HOW TO PRESENT A CULTURAL ENTERPRISE IN ONE MINUTE (OR LESS)	12:40 h – 13:20 h	Núria Bagés (Synergy Network)	Aula 1
Taller 2.2 ESTIC PREPARAT PER INTERNACIONALITZAR-ME?	12:40 h – 13:20 h	Laura Espiau (Barcelona Activa)	Aula 2
Taller 3.2 COM APROFITAR AL MÀXIM EL NETWORKING	12:40 h – 13:20 h	Rosaura Alastruey (ProyectosTIC)	Aula 3
Taller 4.2 LA NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL	12:40 h – 13:20 h	Jordi Mundet (COFORMA)	Aula 4
Taller 1.3 HOW TO PRESENT A CULTURAL ENTERPRISE IN ONE MINUTE (OR LESS)	13:30 h – 14:15 h	Núria Bagés (Synergy Network)	Aula 1
Taller 2.3 ESTIC PREPARAT PER INTERNACIONALITZAR-ME?	13:30 h – 14:15 h	Laura Espiau (Barcelona Activa)	Aula 2
Taller 3.3 COM APROFITAR AL MÀXIM EL NETWORKING	13:30 h – 14:15 h	Rosaura Alastruey (ProyectosTIC)	Aula 3
Taller 4.3 LA NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL	13:30 h – 14:15 h	Jordi Mundet (COFORMA)	Aula 4
PAUSA DINAR 14:15 h – 15:45 h			
Sessió plenària OPORTUNITATS PER A LES EMPRESSES CATALANES AL BRASIL: ALIANCES ESTRATÈGIQUES PER A LA CREACIÓ DE VALOR	16:00 h – 19:00 h	Joxean Fernández	Auditori

CONTINGUTS

SESSIÓ PLENÀRIA 1 COM PREPARAR UN PLA D'INTERNACIONALITZACIÓ	Jordi Mundet
<p>Conscienciar les empreses i entitats culturals que desitgin internacionalitzar-se de la necessitat de planificar una estratègia comercial a l'hora d'introduir-se en mercats internacionals</p> <ul style="list-style-type: none"> • Què és un pla d'internacionalització? • Per què cal planificar? • Estructura i continguts d'un pla d'internacionalització: <p>L'anàlisi del país: com m'afecta la legislació del país?: entorn cultural i social; amb quina competència em trobaré?; anàlisi de clients/entitats potencials, etc. i conclusions: quines oportunitats tenim?</p> <p>Anàlisi de les capacitats i dels punts febles de la nostra empresa: experiència, habilitats i RH, prestigi i imatge, diferenciació del servei, etc. Determinar les capacitats pròpies i les limitacions.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fixar els objectius. Tipus d'objectius que podem fixar. • Definir els clients/entitats als quals ens dirigirem. • Dissenyar el servei que oferirem. • Analitzar el canal d'entrada. • Determinar com fixarem els preus/tarifes/honoraris? • Decidir quina serà la campanya de comunicació i quins mitjans podem utilitzar. • Examinar quin serà el pressupost de les accions que hem planificat i quin és el nivell d'ingressos previst. 	<p>Soci fundador de la consultora Coforma, és especialista en màrqueting i estratègia internacional de comercialització</p>
TALLER 1 HOW TO PRESENT A CULTURAL ENTERPRISE IN ONE MINUTE (OR LESS)	Núria Bagés
<p>Learning how to communicate a concise commercial message in English to attract possible buyers</p> <p>Impactar des del primer moment els nostres interlocutors internacionals amb la nostra oferta és imprescindible avui dia. Amb creativitat i passió podem disposar d'una eina per cridar l'atenció dels possibles "clients" en altres parts del món. Aquesta eina és l' "<i>elevator pitch</i>" una descripció poderosa de la nostra oferta que desperta en els altres la màxima curiositat per saber-ne més.</p> <p>Es donaran els passos fonamentals per construir aquest breu discurs introductor amb un exercici pràctic per a la construcció dels primers 15 segons.</p> <p>What is and what is not an elevator pitch is? The essentials (PowerPoint)</p> <p>Warming up: Participants write down a 3.5 sec statement : "The VALUE of what I do"</p> <p>Next: answer these 3 questions (they write down as the</p>	<p>Consultora senior a Synergy Network. Especialista en comunicació interpersonal i d'equips</p>

<p>facilitator speaks and gives examples, related to cultural products, for each answer) What do I do? Who do I serve? – my target market What need(s) of my target public I fulfil? What will people get with my product/service?</p> <p>Participants are asked to put the 3 statements together and see how they sound</p> <p>Once they have this initial version, the facilitator presents several important aspects of an elevator pitch (PowerPoint): Your attitude It's not about you. Who is your audience? choosing "passionate" words watch your non-verbal language</p> <p>Participants go into small groups and each has 1 minute (this time depends on the number of participants, it may be shorter for large groups) to present their elevator pitch.</p> <p>If time allows there could be a one-word-feedback for each.</p>	
<p>TALLER 2 ESTIC PREPARAT PER INTERNACIONALIZAR-ME?</p>	<p>Laura Espiau</p>
<p>Es treballarà la diagnosi prèvia a l'inici de la internacionalització de l'empresa i es repassaran els programes d'ajuts per iniciar-se en aquest procés.</p> <p>Preparar les empreses per internacionalitzar-se, realitzant una anàlisi prèvia de la seva empresa per determinar: com orientar els esforços, què han de canviar o completar, què estan fent bé ara per internacionalitzar-se, què implica internacionalitzar-se, quins coneixements i/o recursos han de tenir per poder iniciar el procés. Saber quines eines tenen a la seva disposició per internacionalitzar-se.</p>	<p>Tècnica d'Internacionalització Empresarial a Barcelona Activa</p>
<p>TALLER 3 COM APROFITAR AL MÀXIM EL NETWORKING</p>	<p>Rosaura Alastruey</p>
<p>El món, les maneres de relacionar-se i, per descomptat les de fer negocis han canviat. El <i>networking</i> professional (ben fet) conjuntament amb el reforç que aporten les eines virtuals del Web 2.0 esdevenen una eina poderosa per afrontar aquesta nova etapa que ens ha tocat viure. Vols saber perquè és important apostar per l'1+1=3? i com cal construir una xarxa de contactes perquè arribi a funcionar sola?</p>	<p>Directora de la consultora ProyectosTIC, és especialista en habilitats directives i <i>networking</i> professional</p>
<p>TALLER 4 LA NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL</p>	<p>Jordi Mundet</p>
<p>Què vol dir negociar? La necessitat d'adquirir habilitats de negociació internacional, diferències a l'hora de negociar en l'àmbit nacional i internacional entre altres.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El perfil del negociador internacional ideal: habilitats i competències clau. 	<p>Soci fundador de la consultora Coforma, és especialista en màrqueting i estratègia internacional de</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Dimensions culturals en la negociació internacional: distància de poder, relacions personals/professionals, confrontació/cooperació, el valor del temps a cada cultura, compromisos verbals i escrits. - Etapes en el procés de negociació - Anàlisi cultural: països anglosaxons, països asiàtics, Brasil i Amèrica Llatina, països de cultura àrab. 	comercialització
<p>SESSIÓ PLENÀRIA 2 OPORTUNITATS PAR A LES EMPRESES CATALANES A BRASIL: ALIANCES ESTRATÈGIQUES PER A LA CREACIÓ DE VALOR</p>	<p>Joxean Fernández</p>
<p>Brasil, mercat emergent o emergit? Reptes de les indústries culturals del Brasil Oportunitats per a les empreses catalanes Claus d'èxit:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Posicionament de Catalunya i de l'empresa catalana al Brasil. - Capacitat per "entendre" (el país, el sector, el negoci) - Capacitat d'adaptació. - Definició del model de negoci. - Desenvolupament dels mercats contra la construcció d'altres mercats. - Identificació d'un soci estratègic. - Temps i recursos <p>Pla d'acció</p>	<p>Advocat i economista per la Universitat de Deusto i MBA per l'Institut d'Empresa. Entre 2006 i 2007 va ser director de l'Àrea de Cultura i Patrimoni Mundial de la UNESCO MERCOSUR. Entre 2010 i 2011, per encàrrec d'ACCÍO, ha coordinat diferents projectes d'enfortiment dels sistemes regionals d'innovació del Brasil</p>