



Extremadura
Avante

Programa de **Cualificación Empresarial**
para la Exportación

Nivel 2

CURSO DE CAPACITACIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES

OBJETIVO

Mejorar las habilidades y conocimientos generales de comercio exterior con temas de mayor complejidad relacionados con mercados internacionales.



DESTINATARIOS

Trabajadores de empresas con actividad en Extremadura con conocimientos de comercio exterior que quieran ampliar sus habilidades para acceder a mercados internacionales.

CARACTERÍSTICAS

- 100% Gratuito
- Metodología: online con sesiones presenciales
- 40 Horas de duración
- Docentes especializados
- Certificado de aprovechamiento
- Inglés de los negocios



COMPLEMENTOS FORMATIVOS

- Visitas en destino a ferias internacionales
- Canales de distribución
- Experiencias piloto con clientes

PLAZOS E INSCRIPCIÓN

Plazo de apertura: 10.03.2026.

Plazas por orden de inscripción.

Inscripciones a través de
www.extremaduraavante.es
Edición 2026: abril - noviembre





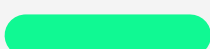
PROGRAMA FORMATIVO

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LOS DEPARTAMENTOS DE EXPORTACIÓN.



Uso de herramientas de IA aplicables en departamentos de internacionalización para la optimización de tareas prácticas.

SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES.



Procesos y métodos para una adecuada selección de mercados internacionales.

HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMPETITIVA / COMERCIAL APLICADAS A COMERCIO EXTERIOR.



Uso de herramientas para comprender el mercado global, identificar oportunidades de exportación y tomar decisiones estratégicas informadas.

TÉCNICAS DE VENTA HÍBRIDA APLICADAS AL COMERCIO EXTERIOR.



Para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece la digitalización y combinar las ventas remotas y en persona.

LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y OPERATIVA DE COMERCIO EXTERIOR:



Controla tu cadena logística y localiza oportunidades para tu internacionalización.

ESPECIALIZACIONES:

CON TUTORÍAS INDIVIDUALIZADAS Y
ELABORACIÓN DE ENTREGABLE FINAL.



INTELIGENCIA DE MERCADOS INTERNACIONALES:

Búsqueda y localización internacional de clientes, distribuidores, peculiaridades del mercado, barreras de acceso.



MARKETING INTERNACIONAL:

Marketplace, redes sociales, posicionamiento, marketing offline, entre otros.



PLANIFICACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL:

Controla los costes y márgenes en tus operaciones comerciales mejorando tu conocimiento de medios de cobro y pago, seguros y condiciones de venta, entre otros.