



LAS CLAVES EN LICITACIONES INTERNACIONALES

Compruebe los elementos clave y contraste su encaje en un mercado creciente, buen pagador y rentable.

Conozca sus reglas y procedimientos para evitar barreras de entrada, ya que el camino debe aprenderse para llegar a actuar con soltura y con garantías de éxito.

Conozca los pasos y conceptos básicos de este mercado de oportunidad

La intensificación de los procesos de internacionalización empresarial constituyen actualmente una necesidad y a la vez una cierta garantía de futuro a las empresas y profesionales que pueden estar inmersas en ella.

El canal de internacionalización disponible a través de la participación en proyectos internacionales vía licitaciones permite a aquellas empresas que pueden exportar bienes, desarrollar obras o dispongan de conocimientos y puedan realizar asistencias técnicas o prestar servicios, realizar actividades financiadas por organizaciones internacionales con garantía de cobro.

Las empresas y profesionales que deben buscar una respuesta al cambio estructural empresarial motivado por la crisis económica se ven impulsadas a buscar nuevos mercados y a traspasar fronteras. Para aquellos que tengan como objetivo ampliar sus posibilidades de trabajo en un área de futuro y largo recorrido puede consistir en una oportunidad profesional.

Estas organizaciones multilaterales que amparan estos proyectos exigen unos procedimientos para trabajar en este mercado que la empresa debe conocer previamente, tras haber contrastado si reúne los requisitos mínimos para participar.

Las normas de juego son procedimentales y deben conocerse para introducirse sin dedicar ese tiempo precioso que exige el comienzo de una nueva actividad.

OBJETIVOS DEL CURSO:

A través de **COMPRENDER LAS CLAVES EN LICITACIONES MULTILATERALES** conocerá

- ✓ **qué** son y qué implican,
- ✓ **dónde** encontrarlas,
- ✓ **qué** necesita para participar,
- ✓ **cómo** presentar sus capacidades y tratar las precalificaciones, y
- ✓ **cómo** buscar los compañeros de viaje que le complementen.

A partir de ahí Vd. decidirá si necesita conocer más sobre este campo que dispone de fondos para participar en proyectos de su especialidad en otros mercados.

DIRIGIDO A:

- ✓ **profesionales** que deseen explorar un área de actividad de futuro y que deseen enfocar su práctica profesional hacia la asistencia técnica internacional
- ✓ **consultores y profesionales independientes** con amplio conocimiento de su sector y deseen ampliar su red de contactos y de conocimientos
- ✓ **personas** que deseen implicarse en el desarrollo de las licitaciones y de los proyectos de cooperación con participación empresarial
- ✓ **empresas** que disponen de producto, o de conocimiento especializado en un tema de asistencia técnica o servicio, que deseen actuar en proyectos en el exterior, diversificarse hacia nuevos mercados y necesiten tener conocimientos globales sobre las licitaciones
- ✓ **empresas** habituadas a las licitaciones en el mercado nacional y deseen aplicar sus conocimientos en las licitaciones internacionales

METODOLOGÍA:

Modelo de enseñanza activa centrada en el alumno como eje principal en el procedimiento de aprendizaje con sistemas de tutoría activa e individualizada.

Utilizaremos la plataforma de formación online del aula **FAI-Formación Avanzada de Internacionalización**, sala de reuniones virtual con conexiones en línea semanales para la introducción de los temas y explicación de la metodología y contenidos de cada módulo.

Cada tema se estructura de la forma siguiente:

El ritmo de estudio y de avance viene marcado en el calendario. La videoconferencia de inicio marca la introducción al módulo y el plan de actividades correspondiente a la semana, que constará de una lectura y un vídeo con los temas clave de ese módulo, y de otras actividades entre ejemplo o un caso práctico o un test de comprensión y participación en foro.

CÓMO: A través de plataforma, de fácil acceso, solo necesita conexión a Internet

EN QUÉ CONSISTE: webinarios, visión de vídeos, lecturas, ejemplos, casos prácticos, foros y disponibilidad para tutorías directas.

DEDICACIÓN: La dedicación estimada del alumno es de 14 horas semanales incluidas las horas de tutoría directa y durante un periodo de 3 semanas.

COSTE: El coste de participación es de 290 euros

QUIÉN LO IMPARTE: Quién lo imparte: [A.V.U., SL](#) a través de su **Aula FAI- Formación Avanzada en Internacionalización** cuenta con profesionales de amplia experiencia en el comercio internacional y en la participación y ejecución de proyectos internacionales

AVU, SL es una Consultora altamente especializada en el desarrollo de metodologías para los procesos de Internacionalización y en la aplicación de sistemas formativos de vanguardia para la transmisión del conocimiento y creadora del sistema FAI- Formación Avanzada en Internacionalización, conjunto de propuestas formativas y de capacitación aglutinadas bajo el paraguas de conocimientos y técnicas para transmisión didáctica de disciplinas en la gestión avanzada de la internacionalización empresarial y de organismos e instituciones.

Dispone de un equipo que cuenta con más de 30 años de experiencia en los procesos de internacionalización y más de 15 años trabajando en proyectos financiados por los organismos multilaterales, Banco Mundial, BID, EuropeAid, etc.