

Ahora más que nunca necesitas hablar de tú a tú
con un colega que ya asumió el reto

Director de Expansión Internacional

Impartido por

José Donoso

25 años de actividad internacional
Logros: abrió 15 nuevos mercados
fuera de España

En primicia para todos los directivos que tienen la responsabilidad de “salir fuera de España”

Incluye

- Triple enfoque estratégico, financiero y de gestión
- Lecciones aprendidas y errores más frecuentes
- Estudio del caso: la internacionalización de Gamesa

Análisis exhaustivo

- Gestión de Riesgos
- Decisiones Estratégicas/Ejecución Estratégica
- El arte de la negociación
- Alianzas de valor en origen y destino
- Relaciones Institucionales y Sectoriales



¡Inscríbese ahora!
902 12 10 15
inscrip@iir.es
www.iir.es

Madrid, 9 de Octubre de 2012
Hotel NH Príncipe de Vergara



iiR presenta el 1er Seminario creado por y para Directores de Expansión Internacional



Un **Executive Training** de una mañana intensiva de formación impartido por un **reconocido experto** en **Desarrollo de Negocio Internacional**

Con una puesta en **escena práctica y profesional basada en la experiencia**

Que tiene como **objetivo identificar** los aspectos más críticos de esta función

Que presenta **propuestas de valor** ya **testadas y demostradas**

Con un **triple enfoque técnico** basado en la **estrategia, el riesgo y el control en la ejecución**

Con un **guiño** muy especial a las **habilidades directivas** y a la comunicación empresarial

Asumiendo que los **errores** y los **éxitos** conviven en la apuesta por la **internacionalización**

Que promueve el **networking** y el **benchmarking**

Que cualquier **Directivo** con este **perfil** puede **permitirse ...porque sólo te robará una mañana de tu APRETADA AGENDA INTERNACIONAL**

El Director de Expansión Internacional en España

Uno de los puestos más solicitados por las empresas españolas
Una función muy especial por la situación crítica actual

- ¿Cuál es tu **job description**?. ¿Cuál debería ser?
- ¿Cuál es tu **relación con la Dirección General**?. ¿Cuál debería ser?
- ¿Cómo deberías coordinarte con el **Equipo Directivo**?
- ¿Hasta dónde puedes llegar como **International Development Manager**?
- ¿Qué **decisiones nunca deberías tomar**?. ¿Cuáles debes asumir?
- ¿Por qué la **negociación** es tan importante en todos los ámbitos?
- ¿Qué **errores** nunca debes permitirte?
- ¿Cuáles pueden ser tus **peores enemigos**?. Y, ¿tus mejores **aliados**?
- ¿Cómo puedes superar el **gran nivel de exigencia** al que te enfrentas?

Todo esto y mucho más en un seminario sin precedentes en España

Nuestro experto

José Donoso

25 años ligado a la actividad internacional

Durante 10 años estuvo dedicado en exclusiva al Desarrollo Internacional de Gamesa en 15 países, desde Italia hasta USA pasando por Brasil hasta China Francia. Italia. Reino Unido. Portugal. Polonia. Bulgaria. Rumania. Suecia. Grecia. EE.UU. Mexico. Rca. Dominicana. Brasil. China. Uruguay

Economista de formación, lleva 25 años ligado a la actividad internacional y 10 años dedicado al Desarrollo de Negocio Internacional.

Empezó en el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), donde fue director del Departamento Internacional. Tras 14 años en IDAE, en 2001 se integró en el equipo de Gamesa. En los 10 años que ha permanecido en Gamesa, ha desempeñado los cargos de Director de Desarrollo en Europa, Responsable de Desarrollo Global y Director de Desarrollo Sectorial. Responsable de la internacionalización de la compañía en el área de promoción, ha gestionado el desarrollo de parques eólico en España, Europa, USA, China y Países emergentes. Desde el 2008 al 2012 fue el presidente de la Asociación Eólica Empresarial, ha sido miembro de la EWEA Board of Directors (European Wind Energy Association), GWEC (Global Wind Energy Council) y del Club Español de la Energía. Ha impartido decenas de charlas, ponencias y conferencias y posee experiencia docente en Executive Training y Escuelas de Negocios

**José Donoso
abrió
15 países
en 10 años**



Le presentamos en primicia una nueva forma de entender y expresar la formación directiva.

Una serie limitada y exclusiva de iniciativas de Executive Training especiales y diferentes que se caracterizan por

- > Seleccionar **temas innovadores** y **reveladores**
- > Muy **enfocados en el planteamiento**
- > Dirigidos a un **selecto grupo de directivos**
- > Con contenidos de **gran valor añadido**
- > Impartidos por **expertos de reconocido prestigio**
- > Con una **duración máxima de media jornada: mañana o tarde**
- > Cuyo objetivo es **ofrecer metodologías, técnicas, propuestas, fórmulas y experiencias pioneras** dotadas de una **gran dosis de realidad** y muchas **facilidades** para el **networking**.

Quién debe asistir

- > *Director General/Gerente*
- > *Director de Expansión Internacional*
- > *Resp. de Desarrollo de Negocio Internacional*
- > *Resp. de Desarrollo de Negocio*
- > *Director Comercial*
- > *Director Estratégico*

Y cualquier directivo y profesional que tenga como misión la búsqueda, desarrollo y consolidación de nuevos mercados

Director de Expansión Internacional

HORARIO

Madrid, 9 de Octubre de 2012

Recepción de asistentes	9:45
Apertura de la Sesión	10:00
Café	12:00-12:30
Fin de la jornada	15:00

OBJETIVOS

- Dotar de contenido la **función del Director de Expansión Internacional** para sentar las bases de su **profesionalización y desarrollo**
- Identificar las cuestiones más **críticas** del **desempeño** de su **labor a nivel corporativo**
- Presentar las **hoja de ruta** que un **Responsable de Desarrollo de Negocio Internacional** debe seguir en sus **proyectos de internacionalización**
- Generar debate sobre las **prácticas** más **habituales** y entrar en la **discusión** de su **idoneidad**
- Presentar las **técnicas** más **eficaces** desde el punto de **vista estratégico, financiero y de gestión**
- Profundizar en el **desarrollo** de las **habilidades directivas** para la **internacionalización**

PROGRAMA

- Cuál debe ser el rol del Director de Expansión Internacional en la empresa
 - Cuáles deben ser sus responsabilidades, funciones y objetivos a nivel corporativo
 - Cómo establecer las premisas para la relación y comunicación con el Consejo de Administración, Dirección General y resto de Directivos
 - Cómo mejorar el performance del International Development Manager: hoja de ruta para el éxito de sus proyectos de expansión internacional
 - > Reconocimiento de los mercados. Prospección y análisis
 - > Definición de una estrategia global internacional. Principales factores a analizar. Claves para el éxito
 - > Definición de mercados objetivo
 - > Definición de vías de entrada. Ventajas e inconvenientes de las estrategias de Greenfield, acuerdos con terceros y adquisición de compañías
 - > Planificación y presupuestación alineada con la estrategia
 - > Seguimiento y control de la ejecución estratégica
- > Gestión de Riesgos
 - > Habilidades Directivas imprescindibles en un excelente International Development Director: Negociación, Creación de Equipos, Gestión de Equipos, Supervisión de Equipos
 - > La importancia de las Relaciones Institucionales, Relaciones Sectoriales, etc
 - > La gestión de la comunicación
 - > Adaptación de la cultura empresarial
 - Lecciones aprendidas. Errores más frecuentemente cometidos
 - Estudio del Caso: la internacionalización de Gamesa

Beneficiarse de ser social: plante sus cuestiones y reserve a través de



@iiR_Spain
#iiREventos



facebook.com/
pages/
iiR España



Empresa
iiR España



youtube.com/
iirespana



flickr.com/photos/
iirspain

¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70

www.iir.es inscrip@iir.es

▶ f: 91 319 62 18

▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Director de Expansión Internacional

Madrid, 9 de Octubre de 2012 BS1341

PRECIO	699€*	3ª INSCRIPCION
si efectúa el pago hasta el 27 de Julio	499€*	
*IVA no incluido		DESCUENTO 15%
Consulte Precios Especiales en América Latina		

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel NH Príncipe de Vergara
C/ Príncipe de Vergara, 92, 28006 Madrid,
Tel. 91 563 26 95

Div. E/MB/E

No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

INFORMACION GENERAL

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (***) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción.

iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(**) En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

ALOJAMIENTO

Beneficiarse de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail: valladolid.laboradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2012 obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Beneficiarse de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.



TRANSPORTE OFICIAL

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 45% en Business y del 50% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Asistencias de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code **BT2IB21MPE0020**



Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se dispone para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos. De acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, asiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

¿Por qué elegir iiR?

iiR España es líder desde hace más de **20 años** en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Pertenece al **Grupo Informa plc**, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con **10.500** empleados en **40 países, 150 unidades operativas** y más de **120 líneas de negocio** distintas:

- + **12.000 eventos** a través de compañías como iiR, IBC o Euroforum
- + **40.000 títulos académicos** en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como Taylor & Francis o Routledge
- Soluciones estratégicas de **performance improvement** a través de marcas tan reconocidas como **ESI Internacional, Achieve Global, Forum o Huthwaite**

En España, ofrece un servicio de formación e información integral con productos innovadores que, anualmente, eligen más de **8.000 profesionales**:

- **Programas presenciales:** + **500** seminarios, cursos, conferencias, encuentros y congresos de producción propia anuales
- **Formación In Company:** + **200** cursos diseñados e impartidos de forma exclusiva para cada empresa
- **Formación on line:** Written Courses, E-learning, Web Seminars, Eventos Virtuales y Documentación Técnica de alto valor añadido y contenido de máximo interés

Además, comparte sinergias de negocio con **Grupo Info:** empresa editora de las revistas técnicas Infomarine, Infopower, Infoenviro e Infodomus.

¿Sabe que iiR es mucho más que eventos?

Descubra todos nuestros servicios

Formación In Company

Paloma Palencia
Tel. 91 700 06 80 • ppalencia@iirspain.com

Documentación On Line

Vanessa López
Tel. 91 700 01 82 • Fax 91 141 36 15 • vlopez@iirspain.com

Acciones de patrocinio y eventos a medida

Nacho Flores
Tel. 91 700 49 05 • Móvil: 609 883 316 • sponsor@iir.es

Written Courses

Dpto. Customer Relations
Tels. 902 12 10 15 / 91 700 48 70 • emartin@iirspain.com

E-learning

Susana Conde
Tel. 91 700 42 75 • sconde@iirspain.com

Eventos Virtuales

Dpto. Sponsor
Tel. 91 700 49 05 • sponsor@iir.es

www.informa.com

www.iir.es

iiR Doc



iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector Redacción de Contratos Internacionales

Para adquirirla, contacte con:
Vanessa López • Tel. **91 700 01 82**
vlopez@iirspain.com • www.iir.es/doc

Media Partners

Ejecutivos.es

PYMES

TICbeat

EL DERECHO
GRUPO FRANCIS LEFEBVRE

Moneda
Unica