Club de Marketing de Navarra

Explorando nuevos horizontes: oportunidades de negocio y estrategias de entrada para las pymes navarras en China y Taiwán

13 de noviembre de 2024, miércoles

Inscríbete

Fechas:
13 de noviembre, miércoles

Presencial

Videoconferencia

Horario:
de 9:00 a 13:00 h.

Inscríbete

Ponente

Andrés Herrera-Feligreras

Sinólogo y socio director de Herrera Zhang. Desde 2005 ha estado vinculado a las relaciones entre España y el Mundo Chino colaborando con distintas instituciones públicas y privadas. Ha formado parte, como consultor senior de los equipos de FUDE y EMERGIA PARTNERS. En 2016 cofundó HERRERA ZHANG firma consultora dedicada a construir relaciones con el Mundo Chino tanto para entidades públicas como empresas e instituciones privadas. Desde 2021 preside el patronato de Fundación Qili Fundazioa.

Doctor por la Universidad Pública de Navarra y Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC-Business & Marketing School. En el ámbito académico ha sido investigador en la Universidad Pública de Navarra, Universidad Wenzao y Universidad Nacional de Taiwán, personal docente en la Universidad Nacional de Educación (Ecuador), Universidad de La Rioja y Universidad Pública de Navarra así como profesor visitante en universidades de Taiwán, América Latina y España, entre estas últimas destacan sus colaboraciones con la Universitat Oberta de Catalunya, el Instituto de la Paz y Conflictos de la UGR, la Universidad Autónoma de Madrid, la Universidad Camilo José Cela y la Universidad de Navarra.

PROGRAMA

1. Introducción: El Potencial de Asia-Pacífico
2. Oportunidades de negocio en China
    - Principales sectores de crecimiento
    - El proceso de digitalización en China: plataformas clave
    - Dinámicas y tendencias de consumo
3. Oportunidades de Negocio en Taiwán

- Sectores de oportunidad
- Potencial del ecosistema de innovación taiwanés
- Mercado de consumo: poder adquisitivo y sofisticación

4. Desafíos del mercado Asiático: Barreras y Riesgos
    - Diferencias culturales y su impacto en los negocios
    - Algunas claves sobre los procesos de negociación
    - Panorama general de los desafíos regulatorios y normativos en China y Taiwán.
    - Protección de propiedad intelectual: principales riesgos y cómo mitigarlos.
    - Riesgos geopolíticos y cambios en el entorno económico.
5. Claves estratégicas para tener éxito en el Mundo Chino.
    - Los deberes previos y errores comunes
    - Estrategias de entrada: ¿es necesario constituir una joint venture?
    - La importancia del marketing y el compromiso con el mercado.
    - Financiación y apoyo institucional: programas de apoyo y financiación desde el Gobierno de Navarra para las operaciones en China.
6. Taller práctico: Diseñando una estrategia de entrada
    - A través de un ejercicio basado en un caso real, los asistentes se aproximarán a los primeros pasos de una pyme en su incursión en el mercado chino, y reflexionarán -proponiendo acciones correctoras si es necesario- sobre la estrategia de entrada adoptada.
7. Conclusiones
    - Recapitulación de los puntos clave.
    - Sesión de preguntas y respuestas.
    - Recursos adicionales y próximos pasos para las PYMES navarras

Fechas:
13 de noviembre, miércoles

Número de sesiones:
1

Horario:
de 9:00 a 13:00 h.

Número de horas:
4

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

Presencial*
Club de Marketing de Navarra

Videoconferencia*
Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

100% subvencionado

Para más información:
948 290155

Inscríbete