



11 ABRIL 2013 / 15-19 h

COM TROBAR I PACTAR AMB PARTNERS INTERNACIONALS?

Taller d'introducció als criteris per seleccionar socis en mercats internacionals

ADREÇAT A :

Arquitectes i empreses d'Arquitectura interessats en conèixer i assolir criteris empresarials a l'hora de pactar amb socis internacionals.

OBJECTIUS DEL TALLER:

1. Desenvolupar criteris empresarials per escollir un model d'internacionalització adient a cada empresa.
2. Desenvolupar criteris empresarials per escollir els *partners* internacionals adequat en cada mercat.
3. Desenvolupar criteris per a poder negociar i pactar amb els *partners* local.

QUÈ FAREM?

1. Introducció i definició dels diferents models d'internacionalització empresarial
2. Dinàmica per descobrir la proposta conjunta al mercat (estudi català+ *partner* internacional)
3. El contracte de col·laboració amb el *partner* internacional
4. Networking entre els assistents

DINAMITZADORS:

GESTIÓN QUATTRO