

Organizadores:



Proyecto y gestión:



1ª EDICIÓN GettingContacts! APD ESPECIAL INTERNACIONALIZACIÓN

Reuniones 'one to one' que promueven la internacionalización y la generación de nuevos negocios entre empresas

Hotel Gran Bilbao | De 9:00 h a 14:00 h
Bilbao, jueves 19 de febrero de 2015

1ª EDICIÓN GettingContacts! APD ESPECIAL INTERNACIONALIZACIÓN

APD en Zona Norte y Laboral Kutxa con el fin de promover la internacionalización y la generación de nuevos negocios de las empresas han considerado de interés organizar una jornada de reuniones 'one to one', especialmente dirigida a sus socios y a sus clientes, como una acción de refuerzo dentro de su **plan de acciones orientadas a la internacionalización para el 2015**.

Estas reuniones se llevarán a cabo entre empresas interesadas en la internacionalización, con otras especializadas en el desarrollo e implementación de estrategias de internacionalización y de crecimiento de negocio en mercados exteriores, que les puedan acompañar en todas las fases del proceso de internacionalización, es decir, que hacen en internacionalización lo que las Pymes no tienen tiempo o personal específico para llevar a cabo.



Dirigido a:

- Empresas, fundamentalmente Pymes, con interés en la **internacionalización**, para el desarrollo de redes de negocio entre ellos, y con empresarios y directivos en general, a nivel profesional y personal, para la generación de nuevos proyectos de alcance internacional.
- Empresas que presten servicios de consultoría estratégica y operativa en procesos de **internacionalización**, con mentalidad global, teniendo como objetivo el apoyo a la competitividad.

¿Cuáles son los objetivos de la jornada?

- Impulsar el desarrollo de negocio y nuevos proyectos de las empresas participantes.
- Fomentar la cohesión y cooperación entre organizaciones
- Crear una red profesional de contactos-cooperación, dando soluciones a las empresas:
 - ✓ En la iniciación de **nuevos negocios**
 - ✓ En la apertura y consolidación de **nuevos mercados**
 - ✓ En la innovación e **internacionalización**





gettingcontacts!
EXPORT

Programa Jornada:

09:00h **Recepción y acreditación de asistentes**

09:30h **Bienvenida**

Mikel Madariaga

Director de APD en Zona Norte

09:35h **Introducción: Claves para afrontar la internacionalización desde el punto de vista de la financiación**

Óscar Muguerza

Director Desarrollo de Negocio de Empresas de Laboral Kutxa

09:45 h **Financiación, internacionalización y cooperación como palancas para afrontar la nueva complejidad empresarial**

Josu Ugarte

Presidente de Mondragón Internacional y Director Operaciones Internacionales

09:45 h **Networking eficaz. Dinámica de reuniones GettingContacts®**

Juanjo S. Villalobos

CEO de GettingContacts!®

10:30h **Pausa Café.**

11:00h **Inicio GettingContacts!®, entrevistas one to one de 15 minutos entre los asistentes, previa agenda personalizada.**

14:00h **Fin de la jornada.**

¿Cómo se desarrollan las reuniones?

Cada participante debe registrarse en www.gettingcontacts.com, y 5 días antes de la jornada recibe una agenda de reuniones según sus intereses declarados.

El día de la jornada se desarrollan las reuniones en una sala especialmente preparada para los encuentros.

Cada empresa participante desarrolla como mínimo 10 reuniones, de 15 minutos cada una, interempresas con agenda + 8 reuniones informales.



¿Cómo preparar la jornada ?

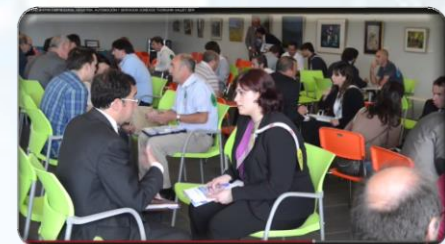
TRAIGA LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA, PERO SEA LIGERO

- Prepare documentación.
- Traiga unas 30 tarjetas de visita + información de su empresa.
- Dispondrá de mobiliario (mesas y sillas con brazos).
- Estudie su agenda de reuniones.
- Tenga claros sus objetivos personales y de empresa.

En la jornada:

- Llegue puntual.
- Si necesita mesa de apoyo podrá prepararla entre las 9'00 y las 9'30 h.
- La jornada y los contactos empiezan desde el primer momento.
- Tan importantes son los contactos informales como los de la agenda.
- Agenda: intente seguir el orden de su agenda.
- Las reuniones duran entre 12 y 15 minutos.
- Establezca contacto e intercambie tarjetas de visita.
- Sea visible en todo momento, haga visible sus acreditación dorsal.

*Video Jornada GC! Industria,
Automoción y Servicios Conexos
Txorierri Valley 2014*

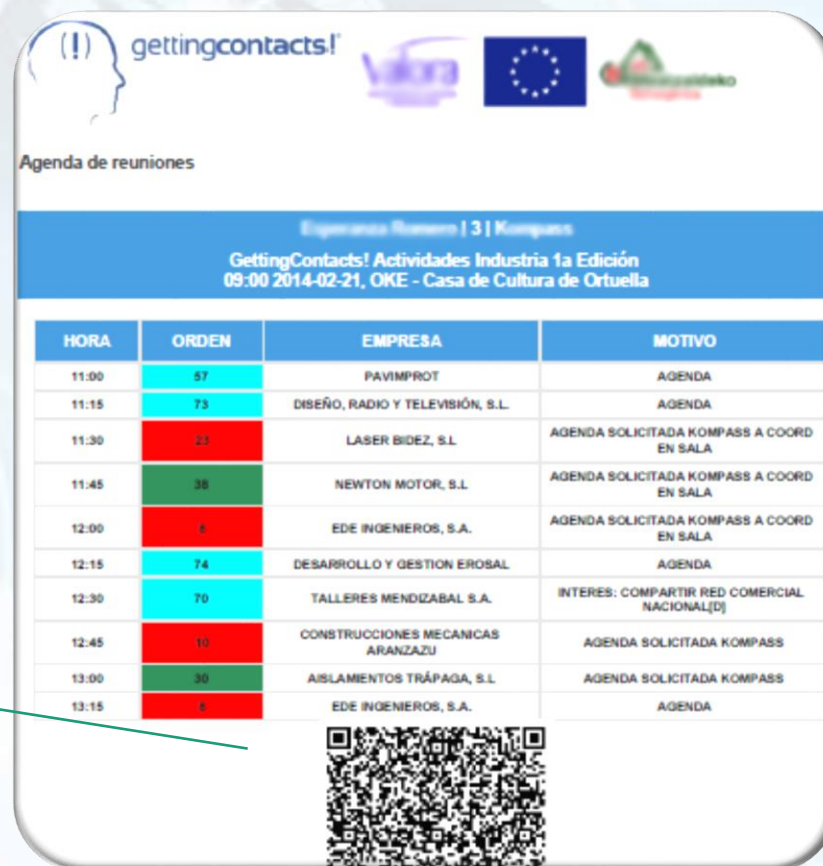


Agenda personal de reuniones

Su número de identificación,
Empresa y nombre

Sus reuniones
ordenadas por tiempo
y por colores / número

Código QR
para facilitar y recoger información



Agenda de reuniones

Ejemplar Número | 3 | Kompass

GettingContacts! Actividades Industria 1a Edición
09-00 2014-02-21, OKE - Casa de Cultura de Ortuella

HORA	ORDEN	EMPRESA	MOTIVO
11:00	57	PAVIMPROT	AGENDA
11:15	73	DISEÑO, RADIO Y TELEVISIÓN, S.L.	AGENDA
11:30	23	LASER BIDEZ, S.L.	AGENDA SOLICITADA KOMPASS A COORD EN SALA
11:45	38	NEWTON MOTOR, S.L.	AGENDA SOLICITADA KOMPASS A COORD EN SALA
12:00	6	EDE INGENIEROS, S.A.	AGENDA SOLICITADA KOMPASS A COORD EN SALA
12:15	74	DESARROLLO Y GESTION EROSAL	AGENDA
12:30	70	TALLERES MENDIZABAL S.A.	INTERES: COMPARTIR RED COMERCIAL NACIONAL[D]
12:45	10	CONSTRUCCIONES MECANICAS ARANZAZU	AGENDA SOLICITADA KOMPASS
13:00	30	AISLAMIENTOS TRÁPAGA, S.L.	AGENDA SOLICITADA KOMPASS
13:15	6	EDE INGENIEROS, S.A.	AGENDA

Agenda personal de reuniones a medida "on demand bidireccional"

Mediante este proceso usted recibe su agenda personal de reuniones 100% ajustada a sus necesidades e intereses.

Reuniones a medida: Conozca con quién se entrevista previamente y prepare al 100% sus presentaciones.

Pasos a seguir:

- 1º Regístrese en la web www.gettingcontacts.com
- 2º Inscríbase en la Jornada y confirme su asistencia
- 3º 5 días antes del evento recibirá su agenda de reuniones (1ª propuesta)
- 4ª Envíe email solicitando - eliminando entrevistas (24 horas)
- 5º Recibirá su agenda final 48 h antes del evento

¡Participe!

Organizan:



Proyecto y gestión:

