



# Cei-RD

Centro de Exportación e Inversión  
de la República Dominicana

## PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EXPORTADORES

Este programa de formación y desarrollo está orientado a satisfacer las demandas de capacitación del sector exportador, potenciales exportadores y público en general interesado en comercio exterior

### PROGRAMA DE DESARROLLO DE LA CULTURA EXPORTADORA (PDCE)

- |   |                 |                                    |
|---|-----------------|------------------------------------|
| 1 | <b>PDCE-001</b> | Emprender para Exportar.           |
| 2 | <b>PDCE-002</b> | Sembrando la Semilla Exportadora.  |
| 3 | <b>PDCE-003</b> | Potencial Exportador Regional.     |
| 4 | <b>PDCE-004</b> | Potencial Exportador de Productos. |

### PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EL EXPORTADOR (PFE-BÁSICO)

- |    |                 |   |
|----|-----------------|---|
| 5  | <b>PFE-B001</b> | La Decisión de Exportar.  |
| 6  | <b>PFE-B002</b> | Rol de las Instituciones Relacionadas con el Proceso de Exportación.        |
| 7  | <b>PFE-B003</b> | Formalización Empresarial.  |
| 8  | <b>PFE-B004</b> | INCOTERMS, (Nociones Básicas de las Operaciones Internacionales).           |
| 9  | <b>PFE-B005</b> | Propiedad Industrial como Desarrollo de las Pymes con Vocación Exportadora. |
| 10 | <b>PFE-B006</b> | Inteligencia de Mercados.   |

## PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EL EXPORTADOR (PFE-TÉCNICO)

11	<b>PFE-T001</b>	Estructura de Costos y Precios de Exportación.
12	<b>PFE-T002</b>	Cadena de Valor Global.
13	<b>PFE-T003</b>	Normas y Sistemas de Empaque y Embalaje.
14	<b>PFE-T004</b>	Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales en RD.
15	<b>PFE-T005</b>	Logística de Exportación. (Gestión aduanera).
16	<b>PFE-T006</b>	Diseño y Estrategia del Negocio Exportador.
17	<b>PFE-T007</b>	Medios de Pago.
18	<b>PFE-T008</b>	Leyes de Incentivos a las Exportaciones.
19	<b>PFE-T009</b>	Nociones de Calidad para el Exportador.
20	<b>PFE-T010</b>	Cómo Mercadear y Comunicar el Producto (Marketing Internacional).
21	<b>PFE-T011</b>	Comercio Electrónico.
22	<b>PFE-T012</b>	Manejo Exitoso de Clientes Internacionales.
23	<b>PFE-T013</b>	Prácticas de Negociación Adecuadas.
24	<b>PFE-T014</b>	Patentes y Diseños Industriales.

## PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EL EXPORTADOR (PFE-ESPECIALIZADOS)

25	<b>PFE-E001</b>	Individuo Calificado en Controles Preventivos.
26	<b>PFE-E002</b>	Implementación de Controles Preventivos como requisitos para Exportar Alimentos Procesados y Frescos en el Mercado Internacional.
27	<b>PFE-E003</b>	Procedimientos de Inspección.
28	<b>PFE-E004</b>	Requisitos de Entrada de Frutas y Vegetales a Mercados Internacionales.
29	<b>PFE-E005</b>	Requisitos de Entrada de Carne al Mercado de Estados Unidos.
30	<b>PFE-E006</b>	Principales Causas de Retención de Embarques.
31	<b>PFE-E007</b>	Cadena de Frío.
32	<b>PFE-E008</b>	Trazabilidad de Producto.
33	<b>PFE-E009</b>	Manejo de Bases de Datos y Búsqueda de Informaciones Estratégicas.
34	<b>PFE-E010</b>	Cómo Realizar Inteligencia Comercial, para la Identificación de Nichos de Productos y Mercados Estratégicos.

## ACTIVIDADES DE FORMACIÓN INTEGRAL (FI)

35	<b>FI-001</b>	Gestión efectiva de Compra.
36	<b>FI-002</b>	Gestión de Almacén.
37	<b>FI-003</b>	Introducción a la Contabilidad.
38	<b>FI-004</b>	Introducción a las Ventas.
39	<b>FI-005</b>	Manejo efectivo de Capital Humano.
40	<b>FI-006</b>	Cómo producir con Calidad.
41	<b>FI-007</b>	Administración y Gerencia de Pymes.
42	<b>FI-008</b>	Conocimiento y uso de las TIC'S (Tecnologías de la Información y la Comunicación).
43	<b>FI-009</b>	Manejo Exitoso de Clientes Internacionales.
44	<b>FI-010</b>	El Poder de la Actitud en los Negocios.

## ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (AC)

45	<b>AC-001</b>	Mitos y Falacias de la formalización de las Pymes.
46	<b>AC-001</b>	Participación en Efectiva en Feria.
47	<b>AC-001</b>	Tratamiento Post-Venta (como mantener a tus clientes a largo plazo).
48	<b>AC-001</b>	Cómo Agregar Valor a tu Producto.
49	<b>AC-001</b>	Ventaja de las Principales Certificaciones Internacionales.
50	<b>AC-001</b>	Oportunidades de Negocios Internacionales.
51	<b>AC-001</b>	Cinco "s" (5's) Como Herramienta para Mejorar la Productividad.

## SEMINARIOS COMO EXPORTAR Y COMO HACER NEGOCIO CON:

- Alemania
- Bélgica
- Brasil
- Canadá
- China
- Corea
- Costa Rica
- Cuba
- España
- Estados Unidos
- Francia
- Guatemala
- Haití
- India
- Italia
- Jamaica
- México
- Países Bajos
- Panamá
- Perú
- Reino Unido
- Taiwán
- Japón
- Curazao
- Otros Destinos.

CON LA INTERVENCIÓN DE EXPORTADORES CON CASOS DE ÉXITO POR MERCADO;

## ACTIVIDADES ESPECIALIZADAS (TALLERES)

- 52 **AE-001** Regulaciones de la FDA;
- 53 **AE-002** Aspectos Legales y Procedimientos Gubernamentales;
- 54 **AE-003** Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)
- 55 **AE-004** Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)
- 56 **AE-005** Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos(HACCP)
- 57 **AE-006** Actualidad, Tendencia y Perspectiva del Sector en el Mercado Internacional."

## Siclo de conferencias POTENCIALIDADES DE LOS SECTOR DE PRODUCCIÓN DOMINICANO EN EL MERCADO INTERNACIONAL

### SECTOR INDUSTRIAL

- Muebles
- Artículos de Piel
- Calzados
- Textiles
- Metalmecánica
- Cosméticos/Belleza

### SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS

- Sub-Sector Agrícola.
- Sub-Sector Orgánico.
- Sub-Sector Agroindustrial.

### SECTOR DE SERVICIOS

- Telecomunicaciones
- Desarrolladores de Softwares
- Turismo medico
- TICs
- Call Centers and BPO
- Spa and Wellness
- Moda

### SECTOR BIENES CULTURALES

- Artesanías
- Música
- Pintura y Escultura
- Audiovisuales

Para información y reservas de cupo  
[capacitacion@ceird.gob.do](mailto:capacitacion@ceird.gob.do)

CEIRD



809-530-5505