



“ESTRATEGIAS DE ACCESO A MERCADOS DEL ESTE”

University of Economics

Poznan- Poland

Septiembre 2011



Objetivos

- Adquirir de modo intensivo conocimientos prácticos que sean de utilidad para pequeñas y medianas empresas a la hora de diseñar estrategias de acceso a los mercados del Este y más específicamente al mercado polaco.
- Participar en una experiencia internacional que permita contrastar aspectos culturales del país.
- Familiarizarse con el tejido industrial de Polonia realizando visitas a empresas características de su entorno empresarial actual.

Información General de la Estancia

El programa tiene una duración de 20 horas lectivas.

Fechas

El programa se impartirá entre el 26 de septiembre y 30 de septiembre de 2011.

Alojamiento

El alojamiento se ha gestionado en el hotel NH de cuatro estrellas en habitación doble con baño en régimen de alojamiento y desayuno. Este hotel es propiedad de un empresario de Vigo. Se trata de un hotel inaugurado en el año 2008.

El hotel está situado justo enfrente de la propia facultad y en el centro de la ciudad de Poznan. Por lo tanto se evitan gastos de desplazamiento.

El hotel está reservado para entrar el 24 de septiembre y salir el 2 de octubre.



Contenido del Programa

El programa ha sido desarrollado a medida de las necesidades planteadas por la Escuela de Negocios Novacaixagalicia. La lengua de impartición será el Inglés.

MODULE 1: RETAIL MANAGEMENT (10 hours)

Lecturers:

Dr. Barbara Borusiak & Dr. Jan Mikolajczyk

Objectives:

- To explain the nature of retailing in Poland
- To present the main processes in retail management
- To show main directions of development in Polish retailing

Table of Contents:

Retailing in Poland

- Political, legal and economic background of changes in Polish retailing
- Changes in the structure of enterprises and points of sale

Processes in retail management

- Retailing strategy
- Store location and design
- Merchandise management
- Pricing and gross margin planning
- Communicating with the customer
- Human resources management

Retailing in the future

- Changes in European retailing
- The future of Polish retailing



MODULE 2: SERVICES MARKETING & MANAGEMENT (10 hours)

Lecturers:

Dr. hab. Richard Nicholls, prof. nadzw. UEP

Objectives:

- To gain an appreciation for the unique challenges inherent in marketing and managing services.
- To consider the sources of competitive advantage in service organisations.
- To grasp the role of employees in service delivery.
- To explore the customer's role in service production, delivery and consumption.
- To develop the capacity to dissect service experiences.

Table of Contents:

- Frameworks for understanding services
- The service concept
- Service strategy
- The services marketing mix
- The marketing role of service employees
- The marketing impact of other customers



Visitas a Empresas

Durante la estancia se realizará una visita a una empresa representativa del desarrollo empresarial polaco. Ejemplos de algunas de las organizaciones visitadas hasta la fecha:

1.- Nickel Technology. www.nickel.com.pl

Se visitaron entre otras empresas ,Nickel Development, empresa polaca especializada en la promoción inmobiliaria. También se visitaron otras empresas del parque tecnológico Nickel Technology Park.

2) WIX-Filtron . www.wixfiltron.com.pl

Productor y distribuidor polaco de filtros para la empresa automovilística. Pertenece al Grupo Affinia. La empresa está ubicada en Gostyn, una bella ciudad de la región Wielkopolska.

3) Kompania Piwowarska S.A. - Lech Brewery (www.kp.pl/eng/index.html)

Empresa líder en el mercado polaco de cerveza, cuyas marcas incluyen: Tyskie y Lech entre otras.



Precio del programa:

1.150€ en habitación individual
800 € en habitación compartida

El precio incluye:

- Coste del programa en la Universidad Económica de Poznan (20 horas de programa)
- Visita a una empresa.
- Comidas en la Universidad (los días que hay clase)
- Alojamiento y Desayuno en el hotel NH Poznan, entrada el 24 de septiembre, y salida el 2 de octubre
- Seguro durante la estancia en Polonia

El precio NO incluye el coste del desplazamiento hasta Poznan.

Para poder realizar el programa hace falta un mínimo de 12 alumnos

Confirmación de Reserva y Forma de Pago

Primer Pago: Confirmación de interés y reserva del hotel

Para garantizar el programa será necesario confirmar el interés por mail a aconde@enegocioscaixanova.edu antes del Viernes 13 de Mayo y abonar 400€ antes del Viernes 20 de Mayo.

Segundo Pago: Programa e Importe restante

El importe restante se abonará antes del Lunes 11 de Julio.

Datos para la Formalización del Pago

Para evitar gastos de transferencia al extranjero, se realizarán los dos pagos a la Escuela de Negocios Novacaixagalicia

En la cuenta nº 2080-0000-74-0080006011 de Novacaixagalicia.

Se entregará el justificante de pago en Administración de la Escuela de Negocios.



PARA AMPLIAR INFORMACION

- **Universidad Económica de Poznan:**

www.ae.poznan.pl/erasmus/index1.html

Página de la Universidad en Inglés en la que tenéis disponible además de toda la información de estudios y de la universidad, una zona de archivo fotográfico y un vídeo muy interesante.

- **Ciudad de Poznan:**

www.cs.put.poznan.pl/poznan/general.html

Información histórica y turística de la ciudad. Datos de utilidad como moneda, medios de transporte, etc.

www.city.poznan.pl/mim/strony/index_off.html

Página de la Agencia de Turismo de Poznan. En la página central aparece el icono para ver la versión en inglés.

Otras páginas turísticas:

www.youareinpoznan.pl

www.plot.poznan.pl/ewelcome.html

- **Alojamiento:**

Hotel NH Poznan
ul. Swiety Marcin 67
61 806 POZNAN - POLAND

www.nh-hotels.com



WEBS DE OCIO:

Información General

www.cim.poznan.pl

Página del Centro de Información Miejskiej (Ratajczka, 44 cerca de The Empik Megastore). La mejor opción para tener toda la información cultural y deportiva de la ciudad. En sus oficinas se adquieren

Teatro y Cine

Durante el mes de Junio en Poznan tiene lugar el evento cultural más importante del país de teatro alternativo al aire libre: El Malta Theatre Festival

(http://www.culture.pl/en/culture/artykuly/wy_ft_malta_2004)

www.opera.poznan.pl

Teatro Wielkiw Poznaniu- El mejor centro para asistir a la ópera, una actividad cultural de gran arraigo en el país.

Locales de Música: Clubs¹

El horario nocturno de Poznan es de 10 de la noche a 3 o 4 de la mañana (amanece a las 5). Los fines de semana se paga entrada en los locales (media 10 euros).

<http://www.aktivist.pl/>

<http://www.muzikanova.pl/>

Páginas de información general sobre conciertos, fiestas, pubs, etc.

<http://www.sqklub.pl/>

SQ Club, la mayor discoteca de Poznan. Música house, disco, soul, funky... buenos djs y música en vivo.

¹ Toda la información sobre clubs y ocio nocturno ha sido proporcionada directamente por una estudiante de Poznan durante su estancia en Vigo en Febrero de 2007. Son locales en muchos casos no anunciados en las páginas turísticas.



<http://www.muzikanova.pl/index.php?m=kluby&id=23>

Postdali Club (Alfa Sw.Marcin 40). Local donde se puede disfrutar de una copa nocturna con unas vistas espectaculares de la ciudad. Diseño moderno minimalista. Música electrónica, house...etc.

<http://www.tubaklub.pl>

Club Tuba (Male Garbary, 6). Discoteca clásica al estilo español.

<http://www.klubterytorium.pl/>

Club Terytorium. Discoteca clásica al estilo español.

<http://www.sansibar.pl/>

Música interesante.

<http://www.mucho.s.pl/>

Club Muchos Potatos (Szweska 2). 7 días a la semana de música salsa y latina. Local muy popular en Poznan.

<http://www.blunote.poznan.pl>

Blunote (Ck Zamek). El mejor local de Jazz de la ciudad.