

ON - LINE

CICLO BÁSICO DE COMERCIO EXTERIOR

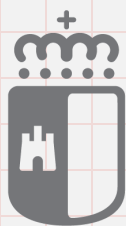
*Participa en todos los webinarios desde
dónde te encuentres*

ENERO - ABRIL 2019

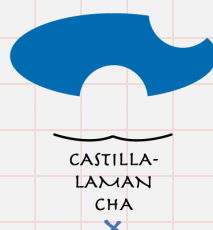
HERRAMIENTAS DEL ÁREA COMERCIAL INTERNACIONAL

El comercio internacional es una actividad cada vez más compleja y profesionalizada, donde multitud de empresas de diferentes países compiten por un único cliente.

En esta serie de seminarios, Luis Migue Valle consultor de comercio internacional analiza diferentes herramientas que mejoran la eficacia comercial internacional de una empresa que se enfrenta al reto de la venta internacional.



Castilla-La Mancha



IPEX
Instituto de Promoción Exterior

29/01/2019 Webinario 1. Herramientas básicas de las ventas aplicadas al comercio internacional

En este primer taller se exponen herramientas de planificación comercial fundamentales para mejorar la oferta de la empresa, así como para realizar una labor de supervisión y control adecuadas a la acción de promoción y venta.

19/02/2019 Webinario 2. Técnicas y fórmulas de prospección internacional

En esta jornada se explicarán estrategias de trabajo de investigación y búsqueda de información para conseguir que el empresario tenga una fotografía lo más nítida posible de su producto en otros mercados.

12/03/2019 Webinario 3. Cómo preparar un plan de marketing de exportación

Aquí se detallarán los pasos necesarios para que cualquier empresa diseñe un plan de marketing efectivo orientado a mercados internacionales, teniendo en cuenta sus necesidades y recursos.

02/04/2019 Webinario 4. Concentración vs diversificación en la exportación

Cuando exportamos ¿es mejor concentrar todos los esfuerzos de prospección y promoción en un solo mercado o intentar "tocar" varios países para conseguir mejorar las probabilidades de obtener resultados favorables? En esta sesión se analizará cuándo se debe optar por una opción o por otra estrategia y como debe planificar cada una de ellas.

23/04/2019 Webinario 5. La exportación de servicios

En esta jornada se expondrán diferentes estrategias y herramientas con las que empresas de diferentes servicios pueden llegar a vender en mercados internacionales, en función del tipo de negocio que desarrolle.

De 10h a 12h

¡Inscríbete en los siguientes enlaces!

[Webinario 1](#)

[Webinario 2](#)

[Webinario 3](#)

[Webinario 4](#)

[Webinario 5](#)