

La gestión comercial en los mercados de exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior



ESNI
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

La gestión comercial en los mercados de exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática. Además, son una excelente oportunidad para ampliar tu networking, y compartir con otros colegas y compañeros problemáticas similares.

Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:

- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

Los seminarios de ESN Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en práctica metodologías como:

Casos: Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

Role plays: En habilidades directivas se utiliza con profusión esta metodología, en la que los participantes aprenden a través de la simulación de un determinado papel o rol (negociación, comunicación interpersonal, etc.). El impacto del role play en el aprendizaje es extraordinario, capacitando a los alumnos a ver la realidad desde perspectivas diferentes a la habitual.

Ejercicios: En determinadas materias (contabilidad, finanzas, etc.) los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo.

Trabajos en equipo: En ciertas ocasiones es necesario desarrollar pequeños proyectos y ejercicios en equipo. De esta manera se fortalece la necesidad creciente de trabajar de forma interdisciplinar y se desarrolla la capacidad de influencia interpersonal.

Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

¿Por qué un seminario de gestión comercial de exportación?

La promoción es una de las cuatro herramientas básicas del marketing-mix. No es suficiente con fabricar un producto y ponerlo en el mercado, también es necesario transmitir a los compradores la suficiente información y motivación para que lo compre.

La política de promoción es otro de los factores clave en la internacionalización. Además del dilema entre promoción Global o local, el tipo de promoción que deberemos realizar irá íntimamente ligado a los sistemas de distribución que tengamos en los mercados exteriores. En una distribución directa, el exportador deberá asumir toda la promoción, mientras que en una exportación indirecta (agente, importador, etc.) será normalmente una promoción compartida o incluso controlada y diseñada en su totalidad por la red de distribución.

La gestión comercial en los mercados de exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Beneficios para el participante

Los participantes podrán:

- Elaborar un plan de promoción internacional por mercado y global.
- Seleccionar los objetivos promocionales.
- Seleccionar el tipo de promoción apropiado
- Seleccionar el medio promocional.
- Asignar el presupuesto adecuado
- Evaluar la efectividad de la política promocional.

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

Que los participantes al seminario conozcan las variables que influyen en la promoción internacional y las diferentes técnicas de promoción internacional (con especial énfasis en las misiones comerciales y las ferias internacionales) con el objetivo de elaborar la política de promoción más idónea en cada caso.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Gerentes de PYMES, Directores de Marketing, Export Manager, Export Area Manager, Comerciales de Exportación, Export Assistant, Consultores,... y todas aquellas personas pertenecientes al departamento de exportación.

La gestión comercial en los mercados de exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Programa

1. Aspectos que influyen en la venta internacional

2. Técnicas de promoción

- 2.1 La venta personal
- 2.2 Promoción de ventas
- 2.3 Publicidad
- 2.4 Relaciones públicas y comunicación.

3. Viajes de promoción internacionales

- 3.1 Los viajes comerciales internacionales.
- 3.2 Organización del viaje.
- 3.3 La venta internacional.
- 3.4 Actividades post-viaje.

4. Ferias internacionales.

- 4.1 La importancia de las ferias en los procesos de internacionalización.
- 4.2 Objetivos de la participación.
- 4.3 Preparación y organización de ferias internacionales.
- 4.4 Pre-Feria
- 4.5 Feria
- 4.6 Post-Feria

5. Política de promoción

- 5.1 Selección de objetivos promocionales.
- 5.2 Selección del tipo de promoción y mensaje apropiado.
- 5.3 Selección del medio
- 5.4 Asignación del presupuesto apropiado.
- 5.5 Evaluación.

La gestión comercial en los mercados de exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado de Asistencia al ***Seminario Avanzado Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación*** otorgado por ESNI Business School.

Proceso de inscripción

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web www.cursos-comercioexterior.com

Responsable del programa

D. Francesc Sola. Consultor Internacional, especialista en Marketing Internacional
Licenciado en Económicas y Máster en Comercio Exterior
Más de 12 años de experiencia profesional
fsola@esni.es

Programas complementarios

ESNI Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

Duración

El Seminario Avanzado Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación tiene una duración de 10 horas lectivas.

Ediciones anuales

Se realizaran 2 ediciones según convocatorias