

**LUGAR DE CELEBRACIÓN**

Aulas Cámara de Comercio  
C/ Amantes, 17 - 44001 TERUEL

**FECHAS**

Jueves 4 de noviembre de 2010

**HORARIO**

De las 10.00 h. a 14.00 h.

**IMPARTIDO POR**

Raul Peralba (Miembro de la red Trout & Partners)  
Presidente de POSITIONING SYSTEMS

**INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN**

Cámara de Comercio e Industria de Teruel  
C/ Amantes, 17 - TERUEL  
Tlf: 978 61 81 91 - Fax: 978 61 81 92  
exterior@camarateruel.com  
www.camarateruel.com

CÓMO PREPARAR UN  
PRODUCTO PARA SU  
LANZAMIENTO INTERNACIONAL

formación

TERUEL





La Cámara de Comercio e Industria de Teruel organiza el seminario "CÓMO PREPARAR UN PRODUCTO PARA SU LANZAMIENTO INTERNACIONAL".

## DIRIGIDO A

• Gerentes de pymes exportadoras y potencialmente exportadoras. Responsables comerciales, responsables de exportación, personal administrativo y en general a todo el profesional interesado en esta disciplina.

## OBJETIVOS

- Alcanzar la clave del éxito cuando participamos en un entorno internacional
- Ofrecer el producto con habilidad para diferenciarlo de la multitud de competidores de todo el mundo que intentan apropiarse de las cuotas de mercado.
- La guerra por mantener y conquistar cuotas de participación.



## PROGRAMA

10:00 APERTURA. LA SITUACION HOY, LA GLOBALIZACIÓN

### 1. EL PRODUCTO

- ¿Cómo ofrecer mi producto a los clientes potenciales?
- ¿Para tener éxito es suficiente con identificar las necesidades del cliente?
- ¿Es quien realiza un mejor trabajo de investigación de mercado el que triunfa?
- ¿El problema principal de la empresas es su relación con el cliente?
- ¿Cómo adaptar mi producto para que tenga más éxito que la competencia?

### 2. EL ENTORNO

- La competencia es cada vez mayor y más global
  - ¿Cómo tener un buen plan estratégico competitivo?
  - ¿Dónde debo lanzar mis productos?: Claves del lanzamiento Internacional
  - Modelos de internacionalización de la empresa
- ### 3.- POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO
- ¿Cómo diferenciar mi producto en la mente de los clientes?
  - ¿Cómo mantener ó conquistar nuevos clientes?
  - ¿Cómo determinar el precio de mercado?

11:45 PAUSA

12:00 METODOLOGÍA PARA DOS CASOS CONCRETOS

- Un país (una isla como destino turístico)
- Un equipo de ofimática

13:30 MESA REDONDA COLOQUIO

14:00 CLAUSURA

