

CURSO:

CÓMO ENCONTRAR NUEVOS CLIENTES EN MERCADOS INTERNACIONALES

PROGRAMA:

- Las oportunidades de la internacionalización 360º
- Segmentación y selección de mercados internacionales
 - Aproximación vía mercado geográfico vs. vía cliente objetivo
 - Tipologías de clientes objetivo y acceso a mercados
 - Fuentes de información para la inteligencia de mercados
 - Fuentes oficiales españolas
 - Fuentes internacionales por áreas geográficas
- Inteligencia competitiva y benchmarking, ¿cómo conozco a mi competencia?
- Inteligencia comercial y sector de actividad, informes sectoriales.
- Canales de comercialización, ¿cómo llego a mi cliente objetivo?
 - Búsqueda de agentes y distribuidores, fuentes de información.
 - Contratación internacional con intermediarios, consejos prácticos.
- Mercados online y comercio electrónico internacional, la búsqueda de oportunidades en Internet.
- Herramientas para la gestión y fidelización de clientes internacionales.

OBJETIVOS:

Conocer de un modo práctico la metodología y las herramientas de marketing y de gestión que nos permiten detectar y aprovechar nuevas oportunidades de negocio internacionales para nuestras empresas.

DIRIGIDO A:

Empresas que deciden iniciarse en la exportación y empresas con experiencia exportadora que desean encontrar nuevos clientes internacionales.

FECHA DE CELEBRACION: **ALCAÑIZ**, 18 de Mayo y **TERUEL**, 31 de Mayo de 2016

HORARIO: De 09.00 a 14.00 horas.

LUGAR DE CELEBRACION: Cámara de Comercio, Industria y Servicios.

IMPARTIDO POR: **Carmen Urbano Gomez**. Experta en Marketing On Line Internacional.
www.interancionalizacion360.es

MATRICULA: 50 €

Más información e inscripciones:

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Teruel

C/ Amantes, 17

T. 978 61 81 91

exterior@camarateruel.com

www.camarateruel.com