



Seminario técnico

Estrategias de venta internacional para productos y servicios

Octubre

6

Horario: de 9 a 14 h.

Lugar: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Pº Isabel la Católica, 2

Coste: 90€



Socios Club Cámara

Internacional: 25% descuento

Objetivo

El objetivo de este seminario es mostrar los diferentes **recursos y fórmulas que nos ayuden a cerrar nuestras ventas en el exterior.**

El punto de partida, sin duda alguna, debe ser una adecuada estrategia y planificación internacional, saber a qué mercados dirigirnos y conocer el perfil de cliente idóneo.

Pero una vez superado este punto, es en el **contacto directo con el cliente** donde nos la jugamos: saber cómo dirigirnos a ellos en función de su cultura, las prácticas habituales en cada mercado, buscar fórmulas de ventas adaptadas a las características de cada empresa, adaptar el mensaje en cada situación... marcarán el éxito de una operación.

A través de ejemplos prácticos, nos adentraremos en **técnicas de negociación y comunicación** analizando los aspectos fundamentales de la venta internacional.

Más información:

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Tlfno: 976 306 178 - exterior@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Patrocinado por:

Bantierra

Programa

- El universo de la venta internacional. Qué, cómo, dónde y cuándo vendemos. Productos y servicios
- ¡Planificando nuestras acciones!. Del DAFO a Plan de internacionalización
- Aspectos fundamentales de la venta internacional. Mercado global: diferentes culturas-diferentes clientes-diferentes estilos de negociación
- Conocerse a sí mismo como negociador: identifique sus puntos fuertes y débiles
- Comunicar con éxito en la negociación internacional. Vender imagen corporativa- Vender imagen país
- La escucha y su valor estratégico en la negociación
- Ser creativo en la búsqueda de soluciones para el éxito en la venta internacional. Buscar fórmulas ganadoras
- Las técnicas de negociación. Fases de la negociación. Análisis de contingencias
- Ejemplos prácticos

Ponente

Sergio Sánchez Famoso

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Hartffordshire (U.K.).

Socio consultor de Eurocat Person Consulting y ABC et Associes.

Director comercial y de marketing en Telefónica, Ericsson, Orange, Amena y Airtel.