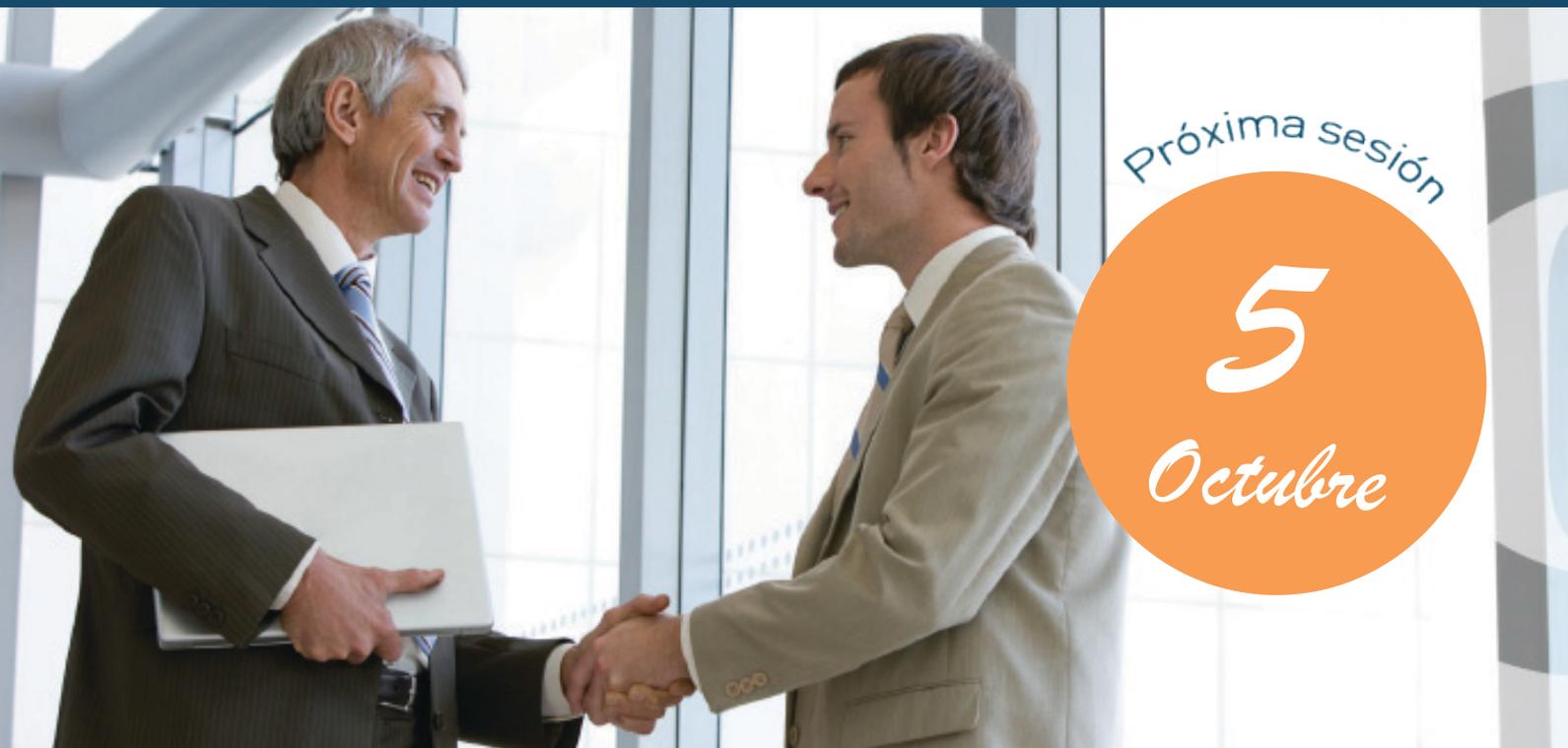


Encontrar clientes en el exterior

Jornada de trabajo

Amplia el número de clientes internacionales



En la actualidad hay muchas posibilidades para acceder a información, Internet nos ha abierto innumerables oportunidades pero: ¿cómo y dónde encontrar la mejor información?, ¿son fiables todas las fuentes?, ¿necesito toda esa información para tomar decisiones?, ¿me va a ser útil para cerrar ventas internacionales?

Patrocinado por:

Bantierra

Financia

 **GOBIERNO
DE ARAGON**

Departamento de Economía,
Industria y Empleo

Encontrar clientes en el exterior

Jornada de trabajo

Si te haces estas preguntas...

- ¿En qué mercado mi producto tiene mejor aceptación?
- ¿Quiénes son y dónde están los clientes?
- ¿Cómo encontrar clientes para mi producto o servicio?
- ¿Qué criterios sigo para seleccionar los mejores?
- ¿Cómo hacer una agenda de contactos para vender?

§ Ponemos a tu disposición las mejores herramientas para resolver estas cuestiones.

Contenido

- Mercados de oportunidad. Filtros y claves para selección de los mercados objetivo.
- Recursos y herramientas para identificar clientes y socios comerciales.
- Casos prácticos de búsqueda y localización de clientes.

Dirigido a empresas

- **De** nueva creación y emprendedores con vocación exportadora
- **Sin** experiencia exportadora
- **Con** escasa experiencia que se encuentran en las primeras etapas de su internacionalización
- **Exportadoras** que, teniendo ya alguna experiencia con clientes de otros países, quieren ampliar su número



Próxima sesión

- Fecha: 05 de octubre
- Horario: 9 a 13 h.
- Lugar: Aula 1
- Precio: **200 euros**

IMPORTANTE: Trabajaremos con ordenador y wifi



50% de descuento para socios Club internacional.
Importe a descontar en el precio de un informe de selección de clientes a medida de sus necesidades.



@cámara
Zaragoza



Más información:
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Área de Internacionalización
Tlfno: 976 306 178
tglaria@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com