

Jornada técnica:

¿Cómo buscar y seleccionar clientes en mercados europeos?

Febrero

9

Horario: Teruel de 09 a 13h

Alcañiz de 16 a 20h

Lugar: Cámara de Comercio de Teruel y Alcañiz.

Matrícula: Gratuita

La complejidad de los mercados internacionales hace que ninguna empresa se debería permitir el lujo de salir al exterior a vender sus productos y servicios sin una información adecuada.

Una gran parte de esa información está en Internet, pero el hecho de que esté ahí no le sirve de nada si no es capaz de localizarla adecuadamente, procesarla y convertirla en herramienta de toma de decisiones.

Trabajaremos durante la jornada en la identificación y selección de sus potenciales clientes internacionales en los mercados Europeos.

La formación se estructura bajo la forma de taller durante el cual se irán presentando casos prácticos y ejemplos de utilización de las herramientas y metodologías más actuales del mercado.

Dirigido a:

Empresas **exportadoras** o con **motivación exportadora**.

Programa:

¿Cómo desarrollar un Plan de Búsqueda de Clientes en Europa?

■ ¿Qué es lo que realmente necesita? Importadores, distribuidores, agentes, socios, comerciales, proveedores...

■ ¿Quién Debe Buscar y Procesar la Información? Dispone de personal en su empresa o debe apoyarse en instituciones o intermediarios privados?

■ ¿Cómo Buscar Información? Dispone de un plan de búsqueda, procedimiento y herramientas?

■ ¿Cómo Validar, Ordenar y Clasificar los Resultados de Búsqueda? Una vez que disponemos de los contactos con qué herramientas los filtramos y validamos?

Herramientas de Búsqueda de Información Internacional sobre Clientes en Europa:

■ Presentación Guía Online para la Búsqueda de Clientes Europeos

■ Herramientas prácticas de acceso gratuito.

■ Herramientas prácticas de pago.

■ Realización de Casos Prácticos Personalizados para las empresas asistentes.

Formador: Rodrigo Saldaña, Socio Director

de Redbus.

Financia: