

COM TROBAR I ESCOLLIR UN AGENT COMERCIAL EN EUROPA

OBJECTIUS

- Diferència entre distribuïdors i agents comercials: quan convé cada figura.
- Mètodes de recerca dels agents (amb casos pràctics).
- Aspectes a tenir en compte per a avaluar als candidats.
- Com reduir les possibilitats de fracàs de la relació.

ADREÇAT A:

Personal administratiu i comercial d'empreses amb activitat internacional.

TEMARI:

- Diferència entre distribuïdors i agents comercials: quan convé cada figura.
- Mètodes de recerca dels agents (amb casos pràctics).
- Aspectes a tenir en compte per avaluar als candidats.
- Com reduir les possibilitats de fracàs de la relació.

Ponent: Cristina Danón.

Sòcia - Consultora de International Team Consulting es Máster en Comerç Internacional i acumula 25 anys d'experiència directa en comerç internacional.

DURADA, DATES I HORARI

4 hores
Dijous, 21 d'octubre del 2010
Hora: 09:30 a 13:30h

DRETS D'INSCRIPCIÓ

Gratuït.
Inclou la documentació del curs
Es lliurarà certificat d'assistència.

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

CAMBRA COMERÇ DE MANRESA
Tel 93 872 42 22 Fax: 93 872 77 66
Josep M. Monge
A/e jmonge@cambrescat.es

LLOC DE REALITZACIÓ

CAMBRA COMERÇ DE MANRESA
Muralla del Carme, 17 – 23, 2ª planta
(Edifici Can Jorba)
08241 MANRESA



Cambra de Comerç
de Manresa

COM TROBAR I ESCOLLIR UN AGENT COMERCIAL EN EUROPA

INFORMACIÓ I INSCRIPCIÓ

Nom i cognoms:

Edat:

Domicili:

DNI:

Codi postal i població:

Empresa :

NIF:

Càrrec :

Domicili :

Codi postal i població

Telèfon:

Fax :

e-mail:

Signatura

R/1-2211.2