

VENDRE ALS MERCATS INTERNACIONALS. L'ORGANITZACIÓ DE LA PROSPECCIÓ COMERCIAL

OBJECTIUS

Aquest seminari vol ser una pauta per totes aquelles empreses que inicien les seves primeres vendes a l'estranger o que volen perfilar una cartera de clients internacionals.

ADREÇAT A:

El programa va dirigit a tots aquells gerents, directius i tècnics de Pimes que hagin de desenvolupar tasques relacionades en estratègies internacionals.

TEMARI:

- Les passes d'una venda internacional.
- Com planificar la prospecció telefònica.
- Fonts d'informació.
- Com organitzar la prospecció telefònica.
- Documentació a enviar: quina, quan i com.
- Com plantejar la primera visita comercial.
- Elements culturals clau que afecten a una negociació.
- Estratègies de negociació amb clients.
- Com diferenciar la nostra oferta.

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, 2 de desembre del 2010
Hora: 9:30 a 13:30h

DRETS D'INSCRIPCIÓ

75 €
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@cambramanresa.org

Per formalitzar la inscripció cal fer l'ingrés al compte:
2041-0010-31-0040000354

El pagament s'ha de fer efectiu abans del seu inici.

LLOC DE REALITZACIÓ

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

VENDRE ALS MERCATS INTERNACIONALS. L'ORGANITZACIÓ DE LA PROSPECCIÓ COMERCIAL

Nom i cognoms:

Edat:

Domicili:

DNI:

Codi postal i població:

Empresa :

NIF:

Càrrec :

Domicili :

Codi postal i població

Telèfon:

Fax :

e-mail:

Signatura



INFORMACIÓ I
INSCRIPCIÓ

R/1-2211.2