# Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

ESNI
Business School

***Formando a Especialistas y Técnicos en Comercio Exterior y Marketing Internacional***

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

# Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior*

***Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática. Además, son una excelente oportunidad para ampliar tu networking, y compartir con otros colegas y compañeros problemáticas similares.***

***Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:***

- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

***Los seminarios de ESNI Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en práctica metodologías como:***

Casos: Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.
Role plays: En habilidades directivas se utiliza con profusión esta metodología, en la que los participantes aprenden a través de la simulación de un determinado papel o rol (negociación, comunicación interpersonal, etc.). El impacto del role play en el aprendizaje es extraordinario, capacitando a los alumnos a ver la realidad desde perspectivas diferentes a la habitual.
Ejercicios: En determinadas materias (contabilidad, finanzas, etc.) los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo.
Trabajos en equipo: En ciertas ocasiones es necesario desarrollar pequeños proyectos y ejercicios en equipo. De esta manera se fortalece la necesidad creciente de trabajar de forma interdisciplinar y se desarrolla la capacidad de influencia interpersonal.

Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

## *¿Por qué un seminario de organización de la fuerza de ventas?*

Cuando una empresa decide introducirse en un mercado exterior tiene que elegir entre las distintas alternativas de que dispone para vender sus productos en el. En una primera fase, lo más habitual es utilizar los servicios de socios comerciales que estén instalados en el país de destino; agentes comerciales, representantes, distribuidores…

La figura más idónea vendrá determinada por varios factores: país de destino, tipo de producto, distribución masiva o selectiva, composición del canal de distribución…

# Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior*

## Beneficios para el participante

Que los participantes al seminario conozcan las ventajas e inconvenientes entre los diferentes socios comerciales en el exterior: agente comercial, representante, distribuidor y como se realiza la prospección de un mercado exterior con el objetivo de buscar y seleccionar a un agente o un distribuidor.

## Objetivos del curso

**Formar a Técnicos en Comercio Exterior**

- Ventajas e inconvenientes entre un agente comercial y un distribuidor.
- Cómo llevar a cabo una investigación comercial en el exterior.
- Selección de las fuentes de información.
- El proceso de investigación.
- La preselección
- La preparación de la agenda y el viaje al mercado de destino.
- La negociación
- Cómo gestionar al socio comercial.

## Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo

## Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Gerentes y Directores de PYMES, Export Manager, Comercial de Exportación, Export Assistant y todas aquellas personas pertenecientes al departamento de exportación.
Personal de empresas consultoras en comercio exterior que tengan como función la prospección de mercados exteriores.

# Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación

*Seminarios avanzados de Comercio Exterior*

## Programa

### 1. Introducción

1.1 La función del agente comercial
1.2 Tipos de agentes comerciales. Multicartera
1.3 Cuando exportar a través de un agente comercial
1.4 Contrato de Agencia Comercial.
1.5 Las funciones del distribuidor
1.6 La política de distribución y la elección de distribuidores.
1.7 Contrato de distribución internacional.
1.8 Proceso de selección
1.9 Configurar el perfil del socio comercial
1.10 Selección de las fuentes de información.
1.11 Segmentación
1.12 La investigación comercial
1.13 Preselección del socio comercial.
1.14 La agenda comercial.
1.15 Preparación del viaje
1.16 Visita al mercado
1.17 Elementos de negociación.
1.18 Selección final
1.19 Gestión del socio comercial
1.20 Comunicación.
1.20 Formación
1.21 Planificación
1.22 Seguimiento

### 2. Caso práctico de selección de un socio comercial.

## *Título*

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado de Asistencia al ***Seminario Avanzado Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación*** otorgado por ESNI Business School.

## *Proceso de inscripción*

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web www.cursos-comercioexterior.com

## *Responsable del programa*

D. Francesc Sola. Consultor Internacional, especialista en Marketing Internacional
Licenciado en Económicas y Máster en Comercio Exterior
Más de 12 años de experiencia profesional
fsola@esni.es

## *Programas complementarios*

ESNI Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

### *Duración*

El Seminario Avanzado Organización de la fuerza de ventas en los mercados de exportación tiene una duración de 10 horas lectivas.

### *Ediciones anuales*

Se realizaran 2 ediciones según convocatorias