

¿CÓMO ENCONTRAR NUEVOS CLIENTES INTERNACIONALES?



Aprovéchate de nuevas oportunidades
de negocio internacionales



comintón

Internacionalización 360°

Objetivos

Conocer de un modo práctico la metodología y las herramientas de marketing y de gestión que nos permiten detectar y aprovechar nuevas oportunidades de negocio internacionales para nuestras empresas.

Programa


- ✓ Las oportunidades de la internacionalización 360º y la exportación como consecuencia.
- ✓ Internet como herramienta y las "armas para la lucha": inteligencia.
- ✓ Segmentación y selección de mercados internacionales.
 - Aproximación vía mercado geográfico vs. vía cliente objetivo.
 - Tipologías de clientes-objetivo y acceso a mercados.
 - Comunidades online y web social.
 - Fuentes de información para la inteligencia de mercados.
 - Fuentes oficiales españolas.
 - Fuentes internacionales por áreas geográficas y/o sectores.
- ✓ Inteligencia competitiva y benchmarking, ¿cómo conozco a mi competencia?
- ✓ Inteligencia comercial y sector de actividad, informes sectoriales.
- ✓ Canales de comercialización, ¿cómo llego a mi cliente objetivo "buyer-persona"?
 - Búsqueda de agentes y distribuidores, fuentes de información.
 - Contratación internacional con intermediarios, consejos prácticos.
- ✓ Mercados online y comercio electrónico internacional, la búsqueda de oportunidades en Internet.
- ✓ Herramientas para la gestión y fidelización de clientes internacionales.



Marketing Internacional Estrategias Online
Comercio Exterior Formación

www.cominton.es

Carmen Urbano

 BSSC Romareda
C/ Eduardo Ibarra, 6
50009 Zaragoza (España)

 +34 976 794 371

 gestion@carmenurbano.com



Duración



Mínimo media jornada.

Recomendada entre 8h y 15h.

Consultoría personalizada



Posibilidad de atender a los participantes en sesiones de consultoría de media hora (aprox.), para un mejor aprovechamiento de los contenidos aplicados al caso concreto de cada empresa.

En este caso, la duración mínima sería de **jornada completa**: mañana de formación y tarde de sesión *clinic*.

Medios en el aula



Internet y **WIFI** en la sala para un mayor enfoque práctico por parte de los asistentes.

Pizarra y proyector.



Marketing Internacional Estrategias Online
Comercio Exterior Formación

www.cominton.es

Carmen Urbano

 BSSC Romareda
C/ Eduardo Ibarra, 6
50009 Zaragoza (España)

 +34 976 794 371

 gestion@carmenurbano.com



Docente



CARMENURBANO.COM

Leer dossier :

«Una marca personal»



@CARMENURBANO

LinkedIn

Carmen Urbano, profesional del marketing, del comercio exterior y de la internacionalización 360º, con dos décadas de experiencia empresarial y especialización en el aprovechamiento de recursos online para el desarrollo de negocios.

Licenciada en Derecho, Master internacional MBA, Técnico en comercio exterior, Consultor acreditado por ICEX España desde 2001 para sus programas de apoyo a pymes con potencial

Profesora en Master universitarios, organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización, escuelas de negocios, foros de emprendedores, etc.

Capacitadora internacional con experiencia en países UE y de Latinoamérica. Miembro de Top Ten Management Spain y acreditada por la EOI.

Social, empresaria convencida, mentora y formadora vocacional.

En su portal web www.cominton.es comparte contenidos de interés que permiten conocer más a fondo su labor.

cominton

Marketing Internacional Estrategias Online
Comercio Exterior Formación

www.cominton.es

Carmen Urbano

BSSC Romareda
C/ Eduardo Ibarra, 6
50009 Zaragoza (España)

+34 976 794 371

gestion@carmenurbano.com

