

PROGRAMA DE FORMACIÓN ONLINE FERIAS INTERNACIONALES. CLAVES DE ÉXITO

INSCRIPCIONES: hasta el día 16 de abril de 2018

FECHAS: 8 de mayo al 22 de junio 2018

DURACIÓN: 128 horas (100 h online y 28 presenciales)

METODOLOGÍA: Mixta combinado la formación online con la presencial

PERFIL PARTICIPANTE: empresarios cordobeses interesados en ampliar conocimientos sobre la promoción de su empresa, directivos comerciales y empleados por cuenta ajena, responsables de la gestión de promoción de la empresa.

OBJETIVOS:

- Definir la estrategia empresarial antes de asistir a una feria comercial internacional.
- Definir las variables más importantes para elaborar una agenda comercial y gestionarla con éxito.
- Estrategia y gestión en la preparación y presentación física de la feria internacional.
- Claves de comunicación internacional online y offline.
- Conocer las técnicas de venta y negociación internacional.
- Aprender a realizar un seguimiento post-feria de los contactos.

CONTENIDO:

- **Emprender y pensar estratégicamente.**
 - o Gestión estratégica vs gestión operativa
 - o Variables básicas estratégicas
 - o La ventaja competitiva y la estrategia internacional
- **Trazar la estrategia comercial para conseguir el éxito en su empresa.**
 - o Definir los objetivos que se persiguen en la feria internacional.
 - o Selección forma de entrada en el mercado.
 - o Decisiones sobre el marketing tradicional: producto y precio internacional.
 - o Decisiones sobre el marketing: distribución y comunicación.
- **La agenda internacional.**
 - o Selección de la figura más interesante para la empresa que facilite la entrada en el mercado
 - o Método competo de obtención de agenda internacional para la feria
 - Obtención de listados-contactos internacionales- fuentes principales- Uso de RRSS
 - Puesta en contacto-cierre de la cita
 - Invitación e invitaciones.
- **La comunicación en la promoción internacional. La digitalización.**
 - o Herramientas de comunicación offline básicas

- Marketing digital. Combinación de herramientas online
- Storytelling por producto-empresa
- Método LM Storytelling. Fuentes argumentario online y branding
- **La feria y su preparación.**
 - Elegir la feria comercial nacional o internacional más adecuada a la empresa
 - Coste y Presupuesto de asistencia
 - Diseño del stand. Opciones de comunicación adaptadas al espacio
 - Envío de materia y uso del mismo.
 - Durante la feria comercial: recogida información, market research-benchmarking
 - Después de la feria comercial: gestión de la post feria y seguimiento
- **Técnicas de venta y negociación internacional.** Duración: 20 horas
 - Negociación por bloques. Diferentes culturas y perfiles internacionales.
 - Establecimiento de objetivos a alcanzar antes de las negociaciones y ventas.
 - Etapas de la venta. Escucha activa, detección de necesidades , propuesta de valor cierre.
 - Comunicación del argumentario- transmisión de sensaciones
 - Lengua no verbal, clave para abrir y cerrar puertas.

SESIONES PRESENCIALES: 11 y 12 de mayo, 1 y 2 de junio, 15 y 16 de junio
(viernes: 16 a 20 h y sábados: 9 a 13 horas)

BASES CONVOCATORIA: Sede electrónica www.iprodeco.es

ENTREVISTA: 18 de abril de 2018