

VENDER A TRAVÉS DE UNA RED INTERNACIONAL DE AGENTES Y DISTRIBUIDORES

(Cómo vender mejor evitando costes de oportunidad y maximizando el beneficio)

La selección del canal de distribución es una de las decisiones más estratégicas a las que se enfrenta una empresa en el mercado exterior. Así, la empresa exportadora tiende a optar de modo inicial por sistemas de distribución exploratorios y poco costosos antes de llegar a fórmulas más complejas y con un mayor coste asociado.

La selección y contratación de agentes y distribuidores no es una tarea sencilla, pero bien dirigida puede permitir **mediante una inversión mínima, una grandísima rentabilidad del esfuerzo comercial**, además de **vender más optimizando cada acción en el mercado de destino**. Porque la cuestión no es sólo vender más, sino cómo **vender mejor evitando costes de oportunidad y maximizando el beneficio**.

DIRIGIDO A:

Directores de Exportación, Directores Comerciales, Área Managers, Jefes de Equipo, Jefes de Venta, Analistas de Mercado y en general, todas aquellas personas con responsabilidad en el desarrollo del mercado exterior , además de la localización, selección, negociación o gestión de redes comerciales exteriores: agentes y distribuidores....



OBJETIVOS:

- Conocer las claves necesarias para poder vender a través de una red de agentes y distribuidores en el exterior.
- Mejorar la capacidad para abrir y potenciar el mercado exterior. localizar y seleccionar adecuadamente nuevos agentes/distribuidores en mercados exteriores.
- Incrementar el nivel de control sobre agentes/ distribuidores, mediante herramientas flexibles y probadas.
- Aumentar el margen de beneficio procedente de la venta del producto, evitando costes comerciales superfluos.
- Negociar un contrato lo más favorable y menos oneroso posible para el exportador.
- En definitiva este curso pretende ayudar a las empresas y profesionales a generar una corriente de exportación estable, maximizando las posibilidades que ofrecen sus futuras o actuales redes de distribución.

CONTENIDOS:

1. Formas de vender en el mercado exterior.
2. Estrategia en mercados target, secundaria y terciaria.
3. Modalidades de distribución
4. Claves en la selección de partners y clientes: agentes y distribuidores.
5. Definición de los roles de agente / distribuidor.
6. Localización de agentes y distribuidores a través de Internet y otros medios.
7. Presentación comercial de la oferta al canal.
8. Cuestiones a plantear al agente o distribuidor.
9. Problemas en la relación con agentes y distribuidores. Cómo impulsar la relación.
10. Fijación y control de objetivos comerciales.
11. Elementos contractuales a tener en cuenta con agentes, distribuidores y sus consecuencias.

FECHAS Y LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Fechas: 21 de noviembre de 2019

Duración: 8 horas

Horarios: De 9.00 a 14.30 h. y de 16.30 a 19.00 h.

Lugar: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Palencia. Plaza Pío XII, nº 7. Palencia.

PRECIO E INSCRIPCIONES:

Precio: 180 € + IVA (**Bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo**)

Inscripciones: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Palencia
979 165 051 – formacion@cocipa.es