

**JORNADA “ACCESO AL MERCADO INTERNACIONAL: ANÁLISIS DE MERCADOS,
CANALES, CLIENTES Y COMPETIDORES”**
Ciudad Real, 25 de septiembre de 2014
Cámara Oficial de Comercio e Industria, de 10:00 a 14:00 horas

Para tener opciones en los mercados internacionales, las empresas deben disponer de una estrategia que le garantice ser mejores a la competencia y que los clientes apuesten por ellos. Conocer el funcionamiento del mercado objetivo y de los canales de distribución, de la tipología e idoneidad de los clientes y saber lo que hace la competencia es fundamental para desarrollar una estrategia eficaz que nos permita alcanzar los objetivos planteados.

En esta Jornada, impartida por Anselmo Ríos, experto en Internacionalización de Redflexión Consultores, se pondrán a disposición de los participantes conocimientos y herramientas que permiten desarrollar las claves de actuación necesarias para aprovechar las oportunidades existentes en los mercados exteriores.

Dirigido a

- © Personal directivo, técnicos y empresarios de PYMEs, interesadas en abrir mercados en el exterior.
- © Empresas interesadas en evaluar su potencial de expansión y darles a conocer las herramientas y los procesos necesarios para iniciar su actuación en nuevos mercados.

Programa

1. Acceso al Mercado. Análisis de mercados: canales, clientes y competidores.

Claves para comprender el mercado. Principales estrategias de acceso.

Análisis de los canales de distribución.

- Análisis del sector en el mercado objetivo.
- Análisis de la demanda y su segmentación
- Caracterización de agentes competidores
- Canales de acceso al mercado: análisis de los canales de distribución y principales vías de acceso.
- Determinación de claves específicas de actuación a desarrollar en el mercado objetivo.

Claves de acceso al mercado. Identificación y análisis de los principales agentes: clientes y competencia.

- Clientes. Agentes clave del canal de distribución y principales clientes, qué papel desempeñan dentro del canal y la determinación de políticas concretas de actuación para reforzar el posicionamiento en el canal y el acceso al cliente objetivo.
- Competencia. Agentes clave del canal de distribución y nuestros principales competidores, analizando sus estrategias comerciales, operaciones, clientes, precios y canales de entrada al mercado.

2. Marketplaces: Tipologías, arquitectura y usos

- Como herramientas comerciales/Como herramientas de inteligencia competitiva

Más información e inscripciones

La asistencia a la Jornada es **GRATUITA**, previa inscripción.

Convocatoria y ficha de inscripción en página web www.camaracr.org

Área de Formación

Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44; Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org