

# GO TALENT INTERNATIONAL



## WEBINARS FORMATIUS

Tots els dilluns de 15h a 17h30 entre el 30 de maig i el 28 de novembre

## OBJECTIUS

Go Talent International és una formació pràctica que incorpora experiències i coneixements que realment impacten en l'estratègia i la gestió dels departaments d'internacional de les empreses.

Concretament, el programa ofereix una visió transversal del departament, començant per la investigació i elecció dels mercats més adients, passant per l'operativa internacional necessària per realitzar les vendes i acabant amb l'organització del departament, tant en l'àmbit de gestió com pel que fa a la promoció comercial.

## ADREÇAT

Professionals d'empreses vinculats a les vendes internacionals.

Tots aquells professionals de departaments que donen suport o estan relacionats en les vendes internacionals.

Persones que estan cursant o en acabat de cursar estudis en comerç internacional (graus, màsters i formació professional que vulguin adquirir més coneixements i experiència).

## INSCRIPCIONS:

Cambra de comerç de Manresa. Muralla del Carme, 17-23, 2a planta (Ed. Can Jorba). Telèfon 93 872 42 22.

[mrodriguez@cambramanresa.org](mailto:mrodriguez@cambramanresa.org) (Marc Rodríguez)

## PROGRAMA

### Mòdul 1: Investigació i selecció de mercats

- A. Aspectes generals previs
- B. Preselecció de mercats potencials
- C. Priorització del/s mercat/s potencial/s i selecció final
- D. Estratègia de penetració de producte/servei segons mercat

### Mòdul 2: Aspectes bàsics de comerç exterior i de contractació internacional per a export managers

- A. Implicacions per a les empreses exportadores de les polítiques comercials dels diferents països, per definir l'estratègia exportadora
- B. Visió transversal de l'operativa de vendes internacionals
- C. Nocions bàsiques de contractació internacional

### Mòdul 3: Canals de penetració als mercats exteriors. xarxa de vendes

- A. Formes de penetració als mercats exteriors
- B. La cerca d'agents comercials, distribuïdors i altres partners/intermediaris comercials
- C. Selecció i contractació dels millors partners/intermediaris comercials
- D. Gestionar, donar suport i controlar els partners/intermediaris comercials

### Mòdul 4: Promoció Internacional

- A. Accions i eines de promoció Internacional off-line
- B. Accions i eines de promoció Internacional on-line
- C. Accions i eines de màrqueting digital

### Mòdul 5: Vendes Internacionals

- A. Planificació de les vendes
- B. Seguiment de les vendes
- C. Elaboració del pressupost anual de vendes

### Mòdul 6 Elaboració i execució del Pla de Promoció Internacional

- A. Elaboració i execució del pla de promoció internacional
- B. Mentoria i coordinació del pla de promoció amb Cambra Manresa

## INSCRIPCIONS:

Cambra de comerç de Manresa. Muralla del Carme, 17-23, 2a planta (Ed. Can Jorba). Telèfon 93 872 42 22.  
[mrodriguez@cambramanresa.org](mailto:mrodriguez@cambramanresa.org) (Marc Rodríguez)