

## **INCREMENTE SUS VENTAS INTERNACIONALES EN 2020**

### **9 Y 10 DE MARZO 2020**

#### **A QUIÉN VA DIRIGIDO**

- Aquellos profesionales de ventas de ámbito nacional tratando con clientes turistas o residentes extranjeros en España
- Aquellos profesionales de ventas gestionando cuentas en el extranjero
- Aquellos directores de ventas liderando equipos de ventas internacionales
- Aquellos desarrolladores de negocio abriendo nuevos mercados en el extranjero
- Aquellos profesionales de compras tratando con proveedores extranjeros
- Encargados de exportación e importación

#### **OBJETIVOS**

- Generar más y mejores leads, prospects y oportunidades
- Incrementar la ratio de conversión desde prospects a tratos cerrados
- Incrementar los márgenes (ventas)
- Incrementar la relación calidad-precio (compras)
- Incrementar la ratio de upselling y cross-selling
- Incrementar la fidelidad de los clientes
- Mejorar la reputación de producto y marca

#### **CONTENIDOS**

1. Concepto de cultura
2. Relatividad de la cultura
3. Autoconciencia cultural: el impacto de su propia cultura en su comportamiento, sus reacciones y expectativas
4. El impacto de la cultura en ventas, compras y negociaciones
5. El modelo Hofstede de 6 Dimensiones: Cómo las diferencias culturales son medibles en cifras, comparables y predecibles
6. Cómo utilizar este modelo para incrementar sus ventas a clientes extranjeros ajustando su enfoque y estrategia de ventas a cada nacionalidad

## **INCREMENTE SUS VENTAS INTERNACIONALES EN 2020 9 Y 10 DE MARZO 2020**

7. Casos prácticos reales
8. Desarrollo de competencias clave para incrementar sus ventas a clientes extranjeros

### **METODOLOGÍA**

1. Conceptos teóricos
2. Simulaciones prácticas
3. Ejercicios interactivos
4. Videoclips
5. Casos prácticos reales

### **DURACIÓN**

8 horas

### **FECHA**

9 y 10 de marzo de 2020

### **HORARIO**

De 16:00 a 20:00 horas

### **LUGAR**

Cámara Oficial de Comercio de Gran Canaria. C/ León y Castillo, 24

### **PROFESOR/A**

**Salvador Ribas Mas (Hofstede Insights).**

### **PRECIO**

**150,00 euros**

### **BONIFICACIÓN DEL CURSO**

Este curso se puede **bonificar** de acuerdo con el actual Sistema de Formación Continua, a través de los boletines mensuales de cotización de la Seguridad Social. El plazo para acogerse a la misma expira una semana antes del comienzo del curso. La gestión del crédito tiene un coste de 50,00 € por inscripción, que también puede ser bonificable.

## INCREMENTE SUS VENTAS INTERNACIONALES EN 2020 9 Y 10 DE MARZO 2020

Le recordamos que, para poder acogerse a esta modalidad, ha de ser trabajador/a asalariado/a y estar dado/a de alta en el Régimen General de la Seguridad Social.

### CÓMO INSCRIBIRSE

Para acceder a este curso, ha de cumplimentar la [ficha de inscripción online](#).

Se **formalizará la matrícula**, una vez hayamos recibido **justificante de ingreso**, en el número de cuenta corriente que figura en la solicitud. No se considerarán como válidas aquellas inscripciones que no vengán acompañadas del consiguiente comprobante de ingreso en la cuenta corriente de la **Cámara de Comercio de Gran Canaria, BANKIA, ES46 2038-8745-90-6400001106, Concepto: F20\_007 Nombre/Empresa**]. Enviando el correspondiente comprobante de ingreso por mail, al correo de [formacion@camaragc.es](mailto:formacion@camaragc.es)

### ACREDITACIÓN DE ASISTENCIA

Se entregará acreditación Cámara de Comercio de Gran Canaria, superado el **80% de asistencia** a la acción formativa.