

INSCRIPCIÓN GRATUITA

Nombre y apellidos:

Empresa:Puesto/categoría profesional:.....

Dirección:

Tel:E-mail:.....

SECTOR Y ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

.....
.....

EXPERIENCIA DE SU EMPRESA EN MERCADOS EXTERIORES:

☐ Sin experiencia ☐ Baja ☐ Media ☐ Alta

Enviar inscripción a:

Cámara de Comercio de Mallorca

Dpto. de Comercio Exterior. Tel. 971 710 188. Fax. 971 726 302

ieextmallorca@camaras.org

PROGRAMA DE RASTREO DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL

CONOCIMIENTO DE COMPETIDORES-DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS

IDENTIFIQUE A SUS COMPETIDORES

CONOZCA SUS ESTRATEGIAS

ENTRE EN UN NUEVO MERCADO

CONOZCA MEJOR SU MERCADO

ADELÁNTESE A ELLOS

OBJETIVOS

Poner a disposición de la empresa española un sistema de identificación sobre sus competidores internacionales más relevantes para obtener una radiografía de los competidores más peligrosos en cualquiera de las áreas de la cadena de valor.

Que la empresa obtenga un conocimiento profundo de un mercado donde ya esté actuando y apoyarla para entrar en un nuevo mercado.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Tanto a empresas iniciadas en la exportación y que tienen interés en abrir nuevos mercados como a empresas con ninguna o poca experiencia en Comercio Exterior pero que desean Internacionalizarse.

METODOLOGÍA Y RESULTADOS

Procedimiento de trabajo con asesoramiento personalizado y dinámicas de grupo.

Informes de Rastreo de Competencia (radiografía de sus competidores en un mercado actual y un nuevo mercado).

Aprendizaje (sabrás como seguirle la pista a su competencia).

Mejora de la Competitividad.

Ahorro de tiempo y de personal.

Acceso a información sólo disponible en bases de datos de pago.

30 DE OCTUBRE DE 2008

Programa: Jornada de Presentación

16:00 hrs. Recepción de asistentes

16:15 hrs. Presentación del Programa "Rastreo de la Competencia Internacional"

17:00 hrs. ¿Quién es nuestra competencia?

- Estudio de Competidores
 - Identificación de Potenciales Competidores
 - Sistemas de Inteligencia Competitiva
 - Identificación de Competidores Reales
 - Análisis de situación respecto a nuestra competencia
- ¿Cómo están operando en los mercados internacionales?
- Análisis Estrategias Comerciales
 - Técnicas de Seguimiento y Control

18:30 hrs. Pausa café

18:45 hrs. Rastreo de Competidores

- Operaciones Comerciales.
- Logística y Políticas de Precios
- Análisis de Canales de Distribución y Clientes
- Investigación y Desarrollo Tecnológico
 - Marcas y Patentes

¿Qué métodos y herramientas son más eficaces para acceder a clientes potenciales?

- Método competitivo de acceso a clientes
 - Metodología de acceso a través de las nuevas tecnologías.
 - o Aplicación de la Inteligencia Competitiva (Herramientas de Investigación)
 - o Marketplaces y Trading Virtual
 - o Comunicación con clientes a través de las nuevas tecnologías.

20:00 hrs. Recepción de solicitudes y Fin de Jornada

Ponentes: Anselmo Ríos. Director de Proyectos. Redflexion Consultores