

## LOCALIZACIÓN DE CLIENTES INTERNACIONALES

*La complejidad de los mercados internacionales hace que ninguna empresa se debería permitir el lujo de salir al exterior sin una información adecuada sobre sus potenciales clientes.*

*Una gran parte de esa información está en Internet, pero el hecho de que esté ahí no le sirve de nada si no es capaz de localizarla adecuadamente, procesarla y convertirla en herramienta de toma de decisiones.*

*Conozca los procedimientos y herramientas para identificar sus potenciales clientes y competidores internacionales*

Toda empresa a la hora de abordar la reflexión sobre la mejor estrategia para acceder a los mercados internacionales se plantea, sobre la base de sus particularidades, cuál es la figura de acceso más adecuada –importadores, distribuidores, agentes, socios, colaboradores, proveedores...–. ¡Una decisión acertada puede condicionar el éxito de su internacionalización!

Disponer de un plan de búsqueda de información, adecuado y enfocado a la localización de clientes en los mercados internacionales, es clave para delimitar la información de que ya se dispone y aquella que debe ser conocida, es decir, conocer los elementos de información que se deben localizar.

Otro factor de competitividad será el disponer de las herramientas fiables y contrastadas que permitan la localización de los clientes más idóneos en los mercados internacionales. Existen multitud de bases de datos de mayor o menor calidad (en el sentido cuantitativo de información así como en el cualitativo) según el país al que la empresa se quiera dirigir.

El desafío que le planteamos en este curso es que usted domine en la práctica tanto el procedimiento como las herramientas más adecuadas para localizar clientes en cualquier mercado internacional de su interés.

## OBJETIVOS DEL CURSO:

A través de **LOCALIZACIÓN DE CLIENTES INTERNACIONALES** conocerá

- ✓ **qué** tipo de clientes son de su interés,
- ✓ **quién** deberá en cada caso realizar la búsqueda,
- ✓ **cómo** realizar el proceso de localización, y
- ✓ **cómo** validar, ordenar y priorizar los resultados de la búsqueda.

A partir de ahí Vd. decidirá el procedimiento de actuación más acorde a las características del mercado de su interés.

A los profesionales y técnicos de las empresas que, conscientes de las oportunidades que se presentan en los mercados internacionales, desean encontrar los mejores clientes para la internacionalización de sus productos.

## DIRIGIDO A:

- ✓ **profesionales** integrados en los departamentos comerciales o de exportación que deseen profundizar en los procedimientos y herramientas especializadas en mercado internacionales.
- ✓ **consultores y profesionales independientes** que presten labores de apoyo externas en localización de clientes en el exterior a pymes que no dispongan de un departamento de comercio exterior.
- ✓ **personas** que trabajando en instituciones de apoyo al comercio internacional presten servicios en esta área a sus clientelas de empresas.

## **METODOLOGÍA:**

Modelo de enseñanza activa centrada en el alumno como eje principal en el procedimiento de aprendizaje con sistemas de tutoría activa e individualizada.

Utilizaremos la plataforma de formación online del aula **FAI-Formación Avanzada de Internacionalización**, sala de reuniones virtual con conexiones en línea semanales para la introducción de los temas y explicación de la metodología y contenidos de cada módulo.

Cada tema se estructura de la forma siguiente:

El ritmo de estudio y de avance viene marcado en el calendario. La videoconferencia de inicio marca la introducción al módulo y el plan de actividades correspondiente a la semana, que constará de una lectura, un vídeo con los temas clave de ese módulo, una actividad que consistirá en un ejemplo o un caso práctico, un test de comprensión y participación en el foro.

**CÓMO:** A través de plataforma, de fácil acceso, solo necesita conexión a Internet.

**EN QUÉ CONSISTE:** webinarios, visión de vídeos, lecturas, ejemplos, casos prácticos, foros y disponibilidad para tutorías directas.

**DEDICACIÓN:** La dedicación estimada del alumno es de 14 horas semanales incluidas las horas de tutoría directa y durante un periodo de 2 semanas.

**COSTE:** El coste de participación es de 210 euros

**QUIÉN LO IMPARTE:** Quién lo imparte: [A.V.U., SL](#) a través de su [Aula FAI- Formación Avanzada en Internacionalización](#) cuenta con profesionales de amplia experiencia en el comercio internacional y en la participación y ejecución de proyectos internacionales

AVU, SL es una Consultora altamente especializada en el desarrollo de metodologías para los procesos de Internacionalización y en la aplicación de sistemas formativos de vanguardia para la transmisión del conocimiento y creadora del sistema FAI- Formación Avanzada en Internacionalización, conjunto de propuestas formativas y de capacitación aglutinadas bajo el paraguas de conocimientos y técnicas para transmisión didáctica de disciplinas en la gestión avanzada de la internacionalización empresarial y de organismos e instituciones.

Dispone de un equipo que cuenta con más de 30 años de experiencia en los procesos de internacionalización y más de 15 años trabajando en proyectos relacionados con la localización de clientes internacionales en proyectos financiados por el ICEX, Consejo Superior de Cámaras de España y numerosos organismos autonómicos de promoción del comercio exterior.