

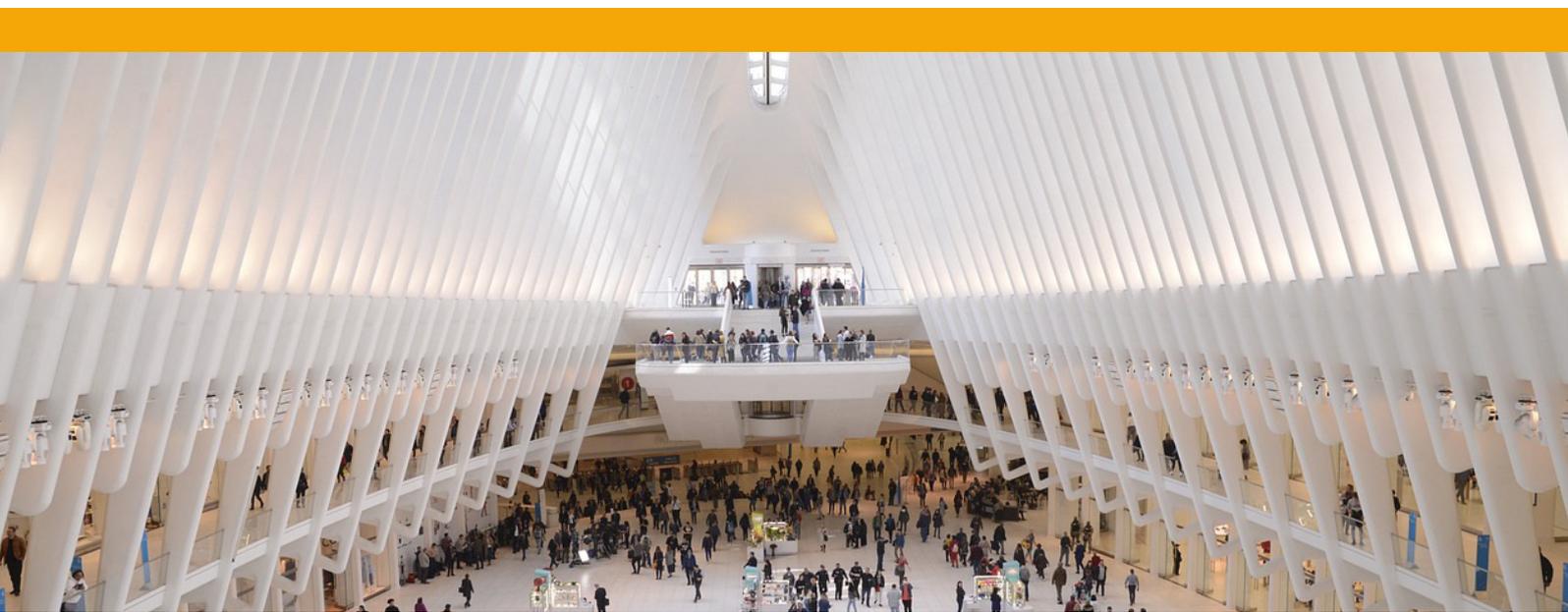


PROGRAMA CURSO ONLINE

Selección y Negociación con Distribuidores Internacionales



Para empresas del
ámbito sectorial de
Comercio y Marketing



Selección y Negociación con Distribuidores Internacionales



Modalidad
Teleformación



Duración
27 horas



Formación
gratuita



Matricula
abierta
A partir de
enero 2025

Objetivo

El objetivo de esta acción formativa es adquirir conocimientos y herramientas necesarias para buscar, seleccionar y negociar eficazmente con distribuidores internacionales, comprendiendo el concepto y tipologías de distribuidor, identificando la figura más adecuada para el negocio, aplicando criterios de selección, y entendiendo los diferentes contratos de distribución.

Dirigido a

Profesionales de empresas del ámbito sectorial de comercio y marketing.

Aunque no hay restricciones, está especialmente pensado para:

✓ Dirección
(CEO, Gerente, Director General, Subdirector)

Equipo técnico y administrativo de:

- ✓ Área de Comercio Internacional
- ✓ Área de Comercial y Ventas
- ✓ Área de Administración

¿Sabes cómo elegir y negociar con distribuidores internacionales para expandir tu empresa globalmente?

En el curso de **Selección y Negociación con Distribuidores Internacionales**, aprenderás a identificar los distribuidores más adecuados para tu empresa, utilizar herramientas eficaces para su búsqueda y evaluar criterios clave para su selección. Además, adquirirás las habilidades necesarias para negociar contratos de distribución, teniendo en cuenta aspectos interculturales que pueden afectar las relaciones comerciales internacionales. Desde la selección inicial hasta la negociación y gestión de contratos, este curso te brindará las estrategias necesarias para construir relaciones exitosas y productivas con distribuidores a nivel global.

Programa

MÓDULO 1

Qué Es Un Distribuidor Internacional

- 1.1. Formas de entrada en el mercado exterior
- 1.2. Exportación directa
- 1.3. Exportación indirecta

MÓDULO 2

Qué Debo Tener En Cuenta A La Hora De Seleccionar Un Distribuidor Internacional

- 2.1. Factores clave para la búsqueda y selección de un distribuidor
- 2.2. Factores clave para el éxito en la relación empresa-distribuidor
- 2.3. Comparativa entre los modelos de exportación
- 2.4. Selección del canal de exportación

MÓDULO 3

Cómo Hacer La Búsqueda De Un Distribuidor Internacional

- 3.1. Fuentes de información
- 3.2. Selección del distribuidor idóneo y acuerdo de distribución

MÓDULO 4

Aspectos Clave De La Negociación Con Distribuidores

- 4.1. Necesidades y objetivos de la empresa para la negociación con distribuidores internacionales
- 4.2. Contratos de distribución
- 4.3. Interculturalidad en las relaciones comerciales