

PROGRAMA
COMERCIO INTERNACIONAL SIN FRONTERAS

19 de octubre de 2020



CONTEXTO:

Existen muchísimas oportunidades de negocio en el extranjero. El centro de gravedad mundial se está moviendo hacia las economías emergentes y la demanda de nuestros productos y servicios está creciendo exponencialmente.

Internacionalizarse es una gran oportunidad de crecimiento para muchas compañías. Y una cuestión de vida o muerte para un buen número de ellas.

A medida que las empresas se internacionalizan, los responsables de ventas, desarrollo de negocio y exportación debéis alinearos con vuestra compañía. Debéis internacionalizaros también.

Dada la envergadura del reto internacional, y del potencial de negocio, soléis ser los profesionales más cualificados los seleccionados para ocupar las posiciones internacionales.

Los elegidos necesitáis pasar rigurosos procesos de selección. Domináis varios idiomas. Os habéis graduado en las mejores universidades y escuelas de negocios. Contáis con experiencia profesional relevante y con unos resultados impresionantes. Sois buenos conocedores de vuestro producto o servicio y habéis sido entrenados con técnicas de venta infalibles. Estáis motivados por qué sabéis que el éxito de vuestras misiones internacionales va a garantizaros una progresión profesional meteórica.

Pero, de alguna manera, vender al cliente extranjero no es exactamente lo mismo que vender al cliente de España. El cliente internacional no se comporta igual que el cliente nacional. El estilo y las técnicas de venta que tan bien te funcionan con los de casa, parecen no funcionar igual con todo el mundo. Con los tratos internacionales suceden sorpresas increíbles. A veces buenas y a veces frustrantes. Pero siempre, siempre, impredecibles.

Para maximizar tus ventas debes conocer la mentalidad predominante de cada una de las nacionalidades con las que trates. Debes ser capaz de tocar la fibra sensible de los empresarios alemanes como sólo los alemanes saben hacer. Debes ser capaz de tocar el corazón de los clientes británicos como sólo los británicos saben hacer. Debes ser capaz de presentar tu presupuesto a los franceses como sólo los franceses saben hacer.

Debes ser capaz negociar como lo hace tu cliente sea cual sea su nacionalidad.

OBJETIVOS:

Comercio internacional sin fronteras. Dicho objetivo se alcanzará proporcionándole pautas concretas de cómo ajustar a cada nacionalidad y su cultura la manera óptima de:

- Establecer el primer contacto con el cliente
- Establecer confianza
- Identificar las necesidades del cliente
- Presentar la propuesta comercial
- Negociar el precio
- Cerrar la venta

Por que, si es capaz de ponerse en la piel de sus clientes y su cultura, venderá mucho más y será capaz de abrir más y mejores mercados.

METODOLOGIA:

Los participantes pasan por un proceso que es a la vez cognitivo y afectivo (mente y corazón) para conseguir los resultados deseados.

Recolección de datos e investigación

El formador recolectará todos los datos relevantes acerca de los participantes, sus compañías, su situación actual y objetivos. La información relevante incluye:

- Sector de negocio
- Productos y/o servicios ofrecidos
- Países donde operan actualmente
- Países donde pretenden operar durante 2020 – 2024
- Volumen de ventas por país y producto 2014 – 2018
- Volumen de ventas deseado (objetivos) por país y producto 2020 – 2024
- Retos reales que los participantes quieran abordar durante el programa de formación

Dicha información se recopilará mediante diferentes herramientas:

- Cuestionario previo al programa de formación
- Culture Compass™. Encuesta online que mide las preferencias personales de cada participante en cuanto a valores culturales.
- Entrevista personal mano a mano vía telefónica de 30 minutos de duración con cada participante.

Gap analysis: situación actual y objetivos

En base a los datos recolectados, el formador y su equipo de expertos interculturales de Hofstede Insights, analizarán y visualizarán claramente la brecha entre la situación actual y la situación deseada.

Diseño del programa de formación

En función del gap analysis, el formador y su equipo de expertos interculturales de Hofstede Insights, diseñarán el programa de formación ideal para pontear la brecha existente entre la situación actual de los participantes y su potencial real u objetivos. Cada programa de formación y su contenido se diseña a medida de los participantes. Durante el programa de formación, se abordarán los retos reales que los participantes se encuentran en su día a día.

En Hofstede Insights no tenemos programas de formación genéricos o estándar, sino que, estamos totalmente orientados al cliente y diseñamos cada programa a medida de cada cliente.



PROGRAMA:

- Módulo eLearning (1,5 horas) a completar individualmente por los participantes previo al programa presencial.
- Programa de formación presencial de 8 horas

Contenido:

- Concepto de cultura
- Relatividad de la cultura
- Autoconciencia cultural: el impacto de su propia cultura en su comportamiento, sus reacciones y expectativas
- El impacto de la cultura en ventas, compras y negociaciones
- El modelo Hofstede de 6 Dimensiones: Cómo las diferencias culturales son medibles en cifras, comparables y predecibles
- Cómo utilizar este modelo para incrementar sus ventas a clientes extranjeros ajustando su enfoque y estrategia de ventas a cada nacionalidad
- Casos prácticos reales
- Desarrollo de competencias clave para incrementar sus ventas a clientes extranjeros

Método:

- Conceptos teóricos
- Simulaciones prácticas
- Ejercicios interactivos
- Videoclips
- Casos prácticos reales

Seguimiento

Entrevista personal mano a mano vía telefónica de 60 minutos de duración con cada participante para reflexionar acerca de la implementación en la vida real de las competencias adquiridas. Dicha entrevista debería realizarse preferentemente entre dos y seis meses después del programa de formación presencial.

BENEFICIOS PARA LOS PARTICIPANTES:

Completando este programa de formación, los participantes podrán:

- 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

FORMADOR:

Salvador Ribas Mas, ayuda a sus clientes a incrementar sus ventas a nivel internacional mediante formación y consultoría intercultural.

Tan pronto como Salvador empezó su carrera internacional, se dio cuenta de que su clientes y proveedores reaccionaban de manera muy diferente ante los mismos productos y argumentos dependiendo de su nacionalidad. Ello le empujó a investigar los motivos de tales diferencias y, finalmente, a convertirse en consultor intercultural de la mano de Hofstede Insights.

Es Arquitecto Técnico por la UPC, formador ocupacional y ostenta un posgrado en psicología aplicada al trabajo (UB).

Utilizando un método basado en datos científicos, Salvador puede controlar el impacto de las diferencias culturales en los negocios, ayudando a sus clientes a ser más competitivos.

Antes de convertirse en consultor intercultural, su trabajo con Naciones Unidas, Meliá Hotels International y la Corte Penal Internacional le llevaron a establecerse en países tan diversos como Camerún, Kenia, Liberia y Holanda además de realizar estancias de corta y media duración en muchos otros países.

[Ver perfil completo en LinkedIn](#)

[Ver perfil en Hofstede Insights](#)



FECHA DE REALIZACIÓN FORMACIÓ PRESENCIAL:

19 de octubre 2020, de 9 a 19,30h. con pausa para comer.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Cambra Oficial de Comerç Indústria, Serveis i Navegació de Tarragona
Av. Pau Casals, 17
43003, Tarragona
Tel. 977 21 96 76
Web: www.cambratgn.com - formacio@cambratgn.org

PRECIO INSCRIPCIÓN:

800 euros
700 euros para a socios de la Cambra de Tarragona

El precio incluye: Cuestionario previo al programa, Culture Compass, entrevista personal previa a la formación presencial, módulo eLearning, formación presencial, desayuno, almuerzo y entrevista de seguimiento. Certificación Hofstede Insights.

AYUDAS A LA FORMACIÓN:

La Cambra de Tarragona os ofrece gratuitamente el servicio de tramitación de la bonificación a través de los boletines de la Seguridad Social, para las 8 horas presenciales.

Para realizar este trámite es necesario disponer de la documentación 10 días antes de la formación presencial.

