



EL CAMINO HACIA EL TRIUNFO INTERNACIONAL COMIENZA EN EL DISTRIBUIDOR

El acercamiento a los mercados exteriores aún por conocer, comienza con un verdadero reto: posicionarnos estratégicamente en el mercado elegido. Para ello, es imprescindible una estrecha colaboración con nuestros canales de distribución. Porque sean cuales sean los canales, es muy importante conocerlos y cuidarlos al máximo, para potenciar las relaciones que se establezcan con el fin de sacarle el máximo partido a nuestros productos/servicios.

# LA LLAVE A NUEVOS MERCADOS





## ¿ QUÉ OBJETIVOS TIENE EL PROGRAMA ?

---

- Comprender los canales de distribución en un mercado concreto, quiénes son nuestras principales vías de acceso y qué agentes son los que están presentes y que suscitan mayor interés.
- Comprender el modo de actuación de los distribuidores en el mercado, qué buscan de un proveedor y cómo ven a nuestra empresa y a nuestra competencia.
- Identificar los puntos clave y las circunstancias concretas.
- Determinar líneas de acción para la empresa con el fin de acceder exitosamente al mercado,

## ¿ A QUIÉN VA DIRIGIDO ?

---

A todas las pequeñas y medianas empresas que aún no cuentan con una red internacional de distribución y que quieren acceder a un determinado mercado de forma exitosa.



## ¿ CUÁL ES EL CONTENIDO DEL PROGRAMA ?

---

Elaboración de un informe de análisis del canal y de los agentes más relevantes, con unas conclusiones finales que reflejarán claves de activación para la empresa.

El informe constará de los siguientes contenidos:

- Principales magnitudes del sector en el mercado seleccionado (producción, importaciones, exportaciones, consumo, principales países competidores,...).
- Determinación de los canales de distribución en el mercado objetivo y sus características más destacadas.
- Detección, análisis y cualificación de los principales clientes y vías de acceso.
- Detección, análisis y cualificación de los principales competidores en el mercado.
- Principales claves de actuación.

En función de los mercados seleccionados se podrá profundizar en las operaciones comerciales que se realicen, siendo los mercados de los que se puede conseguir dicha información los siguientes: Estados Unidos, Rusia, China, India, Chile, Argentina, Ucrania, Brasil, Colombia, Uruguay y Perú.



## FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

---

Nombre y Apellidos:.....

Empresa:.....

Puesto /categoría profesional:.....

Dirección:.....

Tel:..... E-mail:.....

Sector y actividad de la empresa:.....

.....

.....

## ¿ CUÁNTO ME VA A COSTAR ?

---

1.200 €

De conformidad con el artículo 5 de la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, la Cámara de Castellón le informa que la cumplimentación de todos los datos personales que se solicitan en el formulario es completamente voluntaria. Usted autoriza a la Cámara a que sus datos sean incluidos en un fichero automatizado para su posterior publicación en formato papel, CD y en la web de la Cámara. Dicha información será utilizada con la finalidad de llevar a término las funciones que tiene encomendadas por ley. Una de las funciones fundamentales de las Cámaras, de acuerdo con el Art. 2.1.e) de la Ley 3/1999, consiste en desarrollar actividades de apoyo y estímulo al comercio exterior.

Usted puede solicitar la consulta, modificación, cancelación de los datos que nos ha facilitado, u oposición posterior al tratamiento, dirigiéndose por escrito a la Cámara, en la dirección Avda. Hermanos Bou, 79 - 12003 Castellón (964 356500 Fax: 964356510), a la atención del "Servicio de Protección de Datos", indicando nombre y apellidos y adjuntando copia del Documento de Identidad.

Asimismo, usted autoriza expresamente que los datos puedan ser conservados y utilizados por la Cámara de Castellón para enviarle publicidad sobre próximas acciones por cualquier medio, incluido el correo electrónico.