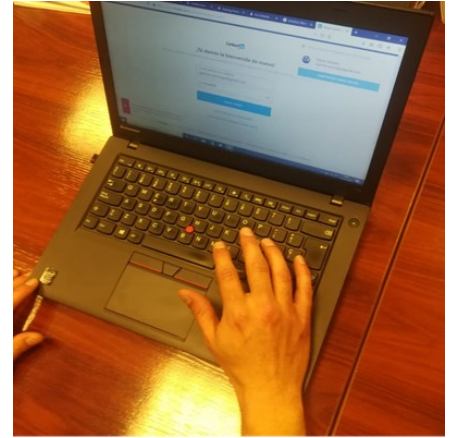


**25, 26 y 27**  
**de abril de 2022**

**Curso “Aumenta las ventas  
en internacionalización  
con herramientas digitales”**



**ACLUNAGA**  
ASOCIACIÓN  
CLUSTER DEL  
NAVAL GALLEGO



**CURSO: “AUMENTA LAS VENTAS EN INTERNACIONALIZACIÓN CON HERRAMIENTAS DIGITALES ”**

**CALENDARIO:** 25, 26 y 27 de abril de 2022

**MODALIDAD:** Presencial en formato AULA VIRTUAL

**Nº HORAS:** 9 HORAS

**HORARIO:** de 16:00 a 19:00 horas

**MOTIVACIÓN:** El mercado actual ha sufrido una disrupción debido a los sucesos acontecidos en los últimos tiempos, pero esto es solamente la punta del iceberg. Nos encontramos en un modelo de venta híbrido que necesita un replanteamiento total de nuestros modelos de negocios y de nuestros procesos de internacionalización y venta.

Por esta razón se plantea la necesidad de organizar este curso, en el que se busca trabajar de forma real y práctica en cuestiones como realizar un auto-análisis para la búsqueda de posibles mejoras y la localización de nuevas oportunidades, a la vez que aprender el manejo metodologías y herramientas digitales aplicables a los procesos de internacionalización y ventas .

**OBJETIVOS:**

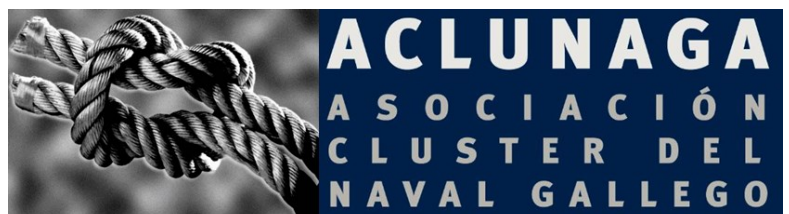
El objetivo de este Programa Ejecutivo es ver y aprender de forma práctica como aplicar diferentes metodologías y herramienta digitales para poder aumentar las ventas en los procesos de exportación en los que se encuentre la empresa, o en situaciones donde se vaya a iniciar este proceso de exportación.

Se aprenderá a usar herramientas digitales para poder hacer una prospección de mercado, diferentes técnicas para hacer una evaluación real, como hacer un análisis de nuestro cliente tipo enfocado a un entorno digital, entender cómo ha evolucionado el proceso de internacionalización desde el punto de vista del importador y como adaptarnos.

Se aplicarán herramientas para analizar y seguir a nuestros clientes objetivos y la competencia, como analizar de una forma integral a nuestros clientes y como aplicar herramientas digitales para que nos ayuden en nuestro proceso de venta.

**PROGRAMA:**

- Análisis y Prospección de mercados
- Diseño del nuevo Buyer Persona de Exportación
- Modelos de Exportación Digital Empresa vs H2H
- Cambios de comportamiento en la compra internacional
- Análisis y monitorización de competencia
- Análisis 360º de los clientes objetivos



- Diseño de un embudo de venta híbrido
- Herramientas para el acercamiento
- Herramienta de tracking y seguimiento del proceso de venta

## **METODOLOGÍA:**

Sesiones 100% prácticas trabajando directamente desde el ordenador sobre situaciones reales de la empresa participante.

Antes de la primera sesión, se envía un pre-work a realizar, para unificar al mismo nivel a todos los asistentes.

Tras la segunda sesión, se manda un post-work para enfatizar los puntos a trabajar.

## **DIRIGIDO A:**

- Dirección de Marketing
- Dirección de Ventas
- Dirección de Exportación
- Responsables Ventas y Desarrollo de Negocio
- Responsables de Exportación
- Vendedores área nacional e internacional

## **DOCENTE:**

**David Martínez Calduch.**

Consultor en Social Selling y Estrategia Digital en Solucionaria Facil - Top 50 European Social Selling Professionals.

Dispone de más de 30 años de experiencia profesional, ha impartido más de 15.000 horas en formaciones, conferenciante internacional, Director y Profesor de programas de Social Selling, Internacionalización 4.0, Digital Talent y Estrategia Digital en Universidades y Escuelas de Negocios de España y América Latina.

Fundador de 3 empresas. Ponente TEDx. Escritor de libros sobre Social Selling, LinkedIn y Ventas.

Desarrolla proyectos de Transformación Digital en el área de las Ventas Digitales tanto nacionales como internacionales, implementa proyectos de LinkedIn y Social Selling en las áreas de Alta Dirección, Mandos intermedios, Marketing corporativo, Atracción y retención de Talento, Ventas Social Selling y Embajadores de marca.

Entre sus clientes pertenecen a sectores como Seguros, Banca, Farma, Telefonía, Transporte, Software, Consultoría, Automoción, Tecnología, Software, Gran consumo, Alimentación, Salud, Navieras, Fabricación, entre otros

Desarrolla proyectos de Transformación Digital en el área de las Ventas Digitales tanto nacionales como internacionales, implementa proyectos de LinkedIn y Social Selling en las áreas de Alta Dirección, Mandos intermedios, Marketing corporativo, Atracción y retención de Talento, Ventas Social Selling y Embajadores de marca.

**INSCRIPCIÓN:** Para más información sobre costes y proceso de inscripción pueden dirigirse a: [aclunaga@aclunaga.es](mailto:aclunaga@aclunaga.es) o [cernadas@aclunaga.es](mailto:cernadas@aclunaga.es), o llamando al teléfono 981 57 82 06.

**FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:**

**13 DE ABRIL DE 2022**

