



Curso Online de
**Cómo encontrar y gestionar
Agentes y Distribuidores
para la Exportación**



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Cómo encontrar y gestionar Agentes y Distribuidores para la Exportación

Presentación

Una de las decisiones más importantes en la exportación se refiere a la forma de entrada en el mercado. Errores en la fórmula escogida para la comercialización harán inútiles los esfuerzos en otros ámbitos. Trabajar con el distribuidor erróneo o con un agente comercial desmotivado, haría fracasar los mejores productos y neutralizar el impacto de buenas campañas de promoción, por lo que es fundamental escoger el canal comercial y conocer todas las fórmulas alternativas para trabajar en los mercados internacionales.

Es importante también tener en cuenta que, a menudo, las empresas no disponen de los recursos necesarios para desarrollar de forma independiente su estrategia de internacionalización, por lo que necesitan establecer acuerdos de cooperación con otras empresas. En los últimos años fórmulas como los contratos de franquicia, las licencias o las joint-ventures comerciales se han popularizado, es importante que las empresas conozcan toda la gama de posibles acuerdos para así ser conscientes de todas las posibilidades de cooperación que tienen a su alcance.

En este curso se dan indicaciones sobre dónde encontrar los posibles partners, consejos para negociar con ellos, cómo formalizar la relación una vez cerrado el acuerdo y qué tipos de contratos se pueden dar.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Cómo encontrar y gestionar Agentes y Distribuidores para la Exportación

Objetivos del curso:

- Cómo encontrar y gestionar distribuidores y agentes comerciales y otros partners en el extranjero.
- Comparación entre agente y distribuidor: las funciones que acostumbra a desempeñar cada uno y las ventajas de trabajar con uno y otro.
- Conocer las formas de entrada más habituales en los mercados exteriores: el canal propio y el canal externo.
- Escoger la forma de entrada óptima en el mercado de destino en función de los recursos disponibles, del riesgo que se pueda asumir y del potencial del mercado.
- Conocer los acuerdos de cooperación que pueden establecerse, con las ventajas e inconvenientes de cada uno.
- En qué situaciones es posible utilizar la franquicia como forma de expansión internacional.
- Cuando es aconsejable la cesión de licencias, cuáles son los peligros que pueden comportar y qué precauciones hay que tomar.
- Qué es un acuerdo de Joint-Venture y qué cuestiones hay que considerar para cerrar un acuerdo de este tipo.
- Qué posibilidades hay de generar exportaciones a través de contratos de administración o de manufactura.
- Describir las ventajas que tiene la exportación agrupada y cómo desarrollarla.
- Cómo nos puede ayudar Internet en la búsqueda de distribuidores y/o agentes.
- Pautas que nos ayuden a escoger al mejor partner para la empresa.
- Identificar los principales puntos a cubrir en una negociación con un partner potencial.
- Cómo puede el exportador ahorrar mucho dinero y problemas jurídicos mediante una correcta formalización de los acuerdos con los partners comerciales.
- La importancia de incentivar, controlar y motivar correctamente al partner y formas para lograrlo.

“ Seleccionar al partner ideal es un factor clave para el éxito de su internacionalización ”

Dirigido a:

Directores de Exportación, Directores Comerciales y de Marketing y Responsables de Expansión en mercados internacionales.

Cómo encontrar y gestionar Agentes y Distribuidores para la Exportación

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Cómo encontrar y gestionar Agentes y Distribuidores para la Exportación

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Las formas de entrada en los mercados exteriores

10 horas

Una vez dispone la empresa de una oferta comercial competitiva, debe tomar una de las decisiones más importantes: qué canal comercial utilizar para que el producto llegue al cliente final. En este curso se examinan todas estas formas de entrada en los mercados haciendo especial énfasis en las fórmulas que implican la cooperación con otras empresas dada su importancia estratégica en los últimos años, especialmente para las PYMES.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Exportación indirecta y directa. La utilización de personal propio.
- 1.3. La utilización de intermediarios o partners externos.
- 1.4. Cómo escoger la mejor forma de entrada:
 - 1.4.1. Factores a considerar en la selección de la forma de entrada:
 - 1.4.1.1. Factores internos.
 - 1.4.1.2. Factores externos.
 - 1.4.1.3. Proceso de decisión.

MÓDULO 2. Tipos de partners

6 horas

- 2.1. Agente Comercial.
- 2.2. Distribuidor.
- 2.3. Franquiciado.
- 2.4. Licenciatario.
- 2.5. Socio en una Joint-Venture.
- 2.6. Contrato de manufactura.
- 2.7. Acuerdos de distribución cruzados.
- 2.8. Contratos de administración.
- 2.9. Contratos de BOT (Built-Operate-Transfer).
- 2.10. La exportación compartida.

Cómo encontrar y gestionar Agentes y Distribuidores para la Exportación

MÓDULO 3. Cómo escoger el tipo de partenariado idóneo

10 horas

- 3.1. Agente comercial vs distribuidor.
- 3.2. Franquicia vs filial.
- 3.3. La cesión de licencias.
- 3.4. Los contratos de Joint – Venture.
- 3.5. La exportación compartida a través de consorcios de exportación.

MÓDULO 4. Etapas en la creación de un acuerdo de colaboración

4 horas

- 4.1. Introducción.
- 4.2. La delimitación del ámbito de cooperación.
- 4.3. La búsqueda de partners:
 - 4.3.1. La comunicación hacia el partner.
- 4.4. La elección.
- 4.5. La negociación de la estructura y aportaciones de las partes:
 - 4.5.1. Algunos consejos para preparar una negociación multicultural.
- 4.6. El contrato.
- 4.7. La gestión de la alianza.

Cómo encontrar y gestionar Agentes y Distribuidores para la Exportación

Autor



Joan Freixanet

Doctor en Administración de Empresas. Licenciado y Máster en International Management por ESADE, compagina desde hace más de 15 años tareas docentes con la consultoría en Desarrollo Internacional de Empresas en aspectos como la planificación de la internacionalización, estudios de mercado y la operativa en comercio exterior.

Está acreditado por ICEX, ACCIO y Cámaras de Comercio para sus programas de asesoramiento.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

