



Presencial o videoconferencia

## Vender a través de una red de agentes & distribuidores (nacional o internacional)

3 de febrero de 2021, miércoles

### Inscríbete

Profesor:

**Javier Moreno Oto**

- Director de DEKER Consultores de Marketing. A lo largo de su trayectoria profesional ha desempeñado puestos directivos en consultoría e investigación de mercados, ocupando posteriormente puestos en la dirección comercial y gerencia de compras en diferentes empresas
- Durante los últimos 15 años, Javier Moreno Oto ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 15.000 profesionales y directivos en el área de ventas, comunicación y marketing internacional. Javier Moreno Oto ha ocupado puestos directivos en empresas de primera línea dentro del campo de la investigación de mercados, la distribución comercial, la gerencia de compras, el marketing y la compra internacional.
- Es además colaborador y ponente habitual en multitud de Cámaras de Comercio e instituciones a nivel nacional e internacional. Ha liderado e impartido proyectos de formación "in Company" en empresas tales como CAF, ORONA, INDAR INGETEAM, LECLERC, NBI BEARINGS, LA RIOJA ALTA, RIVERCAP, GRUPO MONDRAGON, RPK, BTI-BIOTECHNOLOGICAL INSTITUTE, ICEX o EXCAL, entre otros. Javier Moreno Oto es licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la Universidad del País Vasco. MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Escuela Europea de Negocios, y Máster en Dirección de Comercio Internacional por la Cámara de Comercio e Industria de Alava. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos por la Universidad de Mondragón. Máster en coaching de personas y equipos. Diploma avanzado en Coaching de Equipos.
- Miembro de AMA – American Marketing Association, ESOMAR – European Society for Opinion and Market Research, AEDEMO – Asociación Española de Estudios de Mercado Marketing y Opinión y miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional.
- Representante en España para los proyectos ECOMONDO, PROMOFood, KEY ENERGY y GREEN VENTURES.



Día: 3 de febrero, miércoles

Sesiones: 1

Horario: de 9:15 a 14:00 h. y de 15:15 a 17:30 h.

Duración: 7 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.  
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al/a docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra ([protocolo de prevención y seguridad sanitaria](#)).

## PROGRAMA

1. Definición de los roles de agente / distribuidor.
2. La prospección y pre-selección de mercados-objetivo a nivel nacional e internacional
3. Localización de agentes y distribuidores a través de Internet y otros medios.
4. Presentación comercial de la oferta al canal.
5. Cuestiones a plantear al agente o distribuidor.
6. Problemas en la relación con agentes y distribuidores
7. Fijación y control de objetivos comerciales.
8. La negociación de acuerdos de agencia y distribución y sus consecuencias.
9. Casos reales y prácticos. Evitando errores.

La selección y la gestión de la relación con agentes y distribuidores no es una tarea sencilla, pero bien dirigida puede permitir mediante una inversión mínima, una gran rentabilidad del esfuerzo comercial. Pero la cuestión no es sólo vender más, sino hacerlo evitando costes de oportunidad y maximizando el beneficio al tiempo que se es capaz de evitar responsabilidades no deseadas. Este programa descubre las claves para ello.

## INFORMACIÓN GENERAL

### Objetivo

- Incrementar el nivel de control sobre agentes/distribuidores mediante herramientas flexibles y probadas.
- Mejorar la capacidad para localizar y seleccionar adecuadamente nuevos agentes/distribuidores en mercados nacionales e internacionales.
- Desarrollar soluciones prácticas para perfeccionar el diseño de la estrategia de distribución exterior.
- Aumentar el margen de beneficio procedente de la venta del producto, evitando costes comerciales superfluos.
- Negociar un contrato lo más favorable posible para el exportador.
- En definitiva este curso pretende ayudar a las empresas y profesionales a generar una corriente de exportación estable, maximizando las posibilidades que ofrecen sus actuales o futuras redes de distribución.

### Dirigido a

Directores Comerciales, Gerentes, Area Managers, Jefes de Equipo, Analistas de Mercado, Directores de Marketing , KAM y en general, todas aquellas personas con responsabilidad en la localización, selección, negociación o gestión de redes comerciales exteriores: agentes y distribuidores.

### Derechos de matrícula e inscripciones

Socios: 230 €

No socios: 350 €

El precio incluye documentación y almuerzo de trabajo.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.

### Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155.

### Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los socios pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación. Una vez escogida la modalidad de asistencia (presencial o por videoconferencia), todo el curso debe de mantenerse así ya que Fundae no permite combinar las dos.