



Jornada

Fórmulas comerciales de éxito

Diferentes vías de acceso a mercados exteriores

Enero

24

Horario: de 11.30 a 13.30 h.
Lugar: Cámara de Comercio,
Industria y Servicios de Zaragoza
Pº Isabel la Católica, 2
Gratuito

Objetivo

Cómo **elegir la fórmula más adecuada para entrar en cada mercado**, es una cuestión que depende tanto de la tipología de empresa, del producto, del riesgo que se está dispuesto a asumir pero también de las condiciones y oportunidades que cada mercado impone para su comercialización.

5 empresas, de tamaños y sectores diferentes nos cuentan cómo han planteado su presencia en diferentes mercados: **prescriptores, distribuidores, socios estratégicos, alianzas...** por qué han elegido esta fórmula, cuáles han sido los principales aciertos y retos para consolidar sus ventas en diferentes países.

Más información:

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Tlfno: 976 306 178 - exterior@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

Programa

Apertura

Alternativas de acceso a los mercados.
*D^a Nieves Agreda. Directora del Área Internacional.
Cámara Zaragoza*

La Zaragozana

Cerveza, ¿producto local o internacional?.
Experiencia y expansión en el mercado internacional.
D^a Andrea Serrat. Directora de exportación

ARPA - Equipos Móviles de Campaña

Cómo vender al mundo a través de licitaciones.
D^a Clara Arpa. CEO

Atarés Mosaics

La diferenciación de una pequeña empresa.
Experiencia en Estados Unidos y Emiratos Árabes.
D. Daniel Atarés. Director de Proyecto

Omnitec Systems

Soluciones y respuestas a las demandas de hoteles en más de 40 países.
D. José María Porta. Gerente

Orchard Fruit Company

Producto perecedero y de calidad. Diferencias y similitudes entre mercados europeos y emergentes.
D^a M^a Carmen Guerrero. Director & Share Owner

Cámara de Comercio de Zaragoza

Propuestas de actuación 2017.

Patrocinado por:

Bantierra