

Com seleccionar i avaluar un bon agent comercial o un distribuïdor

Codi 03100814

Objectius:

Amb l'objectiu d'acompanyar a l'empresa en el seu procés d'internacionalització, en aquesta sessió tractarem les diferències entre un agent comercial i un distribuïdor i els mètodes més efectius per trobar l'idoni en cada cas segons les necessitats de l'empresa i el país de destí.

Programa:

- 11.30h Recepció d'assistents i lliurament de la documentació
- 11.40h Distribuïdors i agents comercials
 - Diferències i quan convé cada figura
 - Mètodes de recerca en ambdós casos
 - Avaluació de candidats
 - Com reduir les possibilitats de fracàs
- 13.45h Torn obert de preguntes
- 14.00h Cloenda

Ponents:

Cristina Danon, sòcia consultora de l'empresa INTERNATIONAL TEAM CONSULTING

Durada: 2 hores 30 minuts

Data: 19 de març de 2010

Horari: de 11.30 a 14 h

**Drets d'inscripció: ASSISTÈNCIA GRATUÏTA PRÈVIA
INSCRIPCIÓ**

Inclou documentació

PLACES LIMITADES