

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

Nela Gomez
Cámara de Comercio de Castellón
Departamento de Comercio Exterior - Telf. 964 356 500. Fax. 964 356 510
cexterior@camaracastellon.com

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Cámara de Comercio de Castellón.
Días **18 de Mayo** de 2010 (16:00 - 20:00) y **19 de Mayo** de 2010 (10:00 - 14:00)

INSCRIPCIÓN

Programa subvencionado al 80%. Coste final: 200 euros por empresa

Nombre y apellidos: NIF:

Empresa: CIF: Puesto/categoría profesional:

Dirección:

Tel: E-mail:

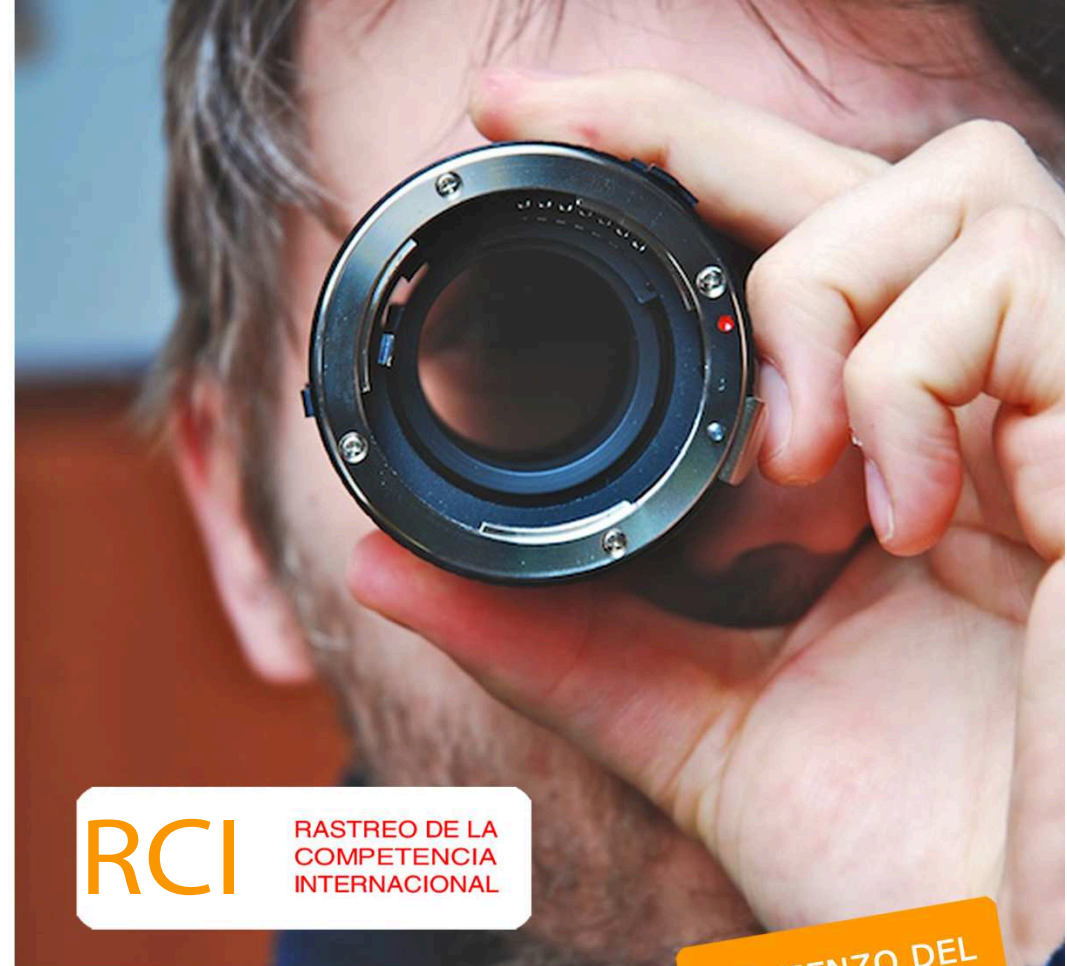
SECTOR Y ACTIVIDAD DE LA EMPRESA:

.....

EXPERIENCIA DE SU EMPRESA EN MERCADOS EXTERIORES:

Sin experiencia Baja Media Alta

De conformidad con el artículo 5 de la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, la Cámara de Comercio de Castellón le informa que la cumplimentación de todos los datos personales que se solicitan en el formulario es voluntaria, pero necesaria para poder gestionar su inscripción en la jornada. La información será incluida en ficheros de la propia Cámara con la finalidad de llevar a término las funciones encomendadas por ley, una de las cuales consiste en mantenerlo informado de aspectos referentes al ámbito empresarial (art. 2.3. Ley 3/1993). Usted puede solicitar la consulta, modificación, cancelación de los datos que nos ha facilitado, u oposición posterior al tratamiento, dirigiéndose por escrito a la Cámara de Comercio de Castellón, a la atención del "Servicio de Protección de Datos", indicando nombre y apellidos y adjuntando copia del Documento de Identidad. Así mismo, usted autoriza expresamente que los datos puedan ser conservados y utilizados por la Cámara para enviarle información y publicidad sobre próximas acciones que podamos considerar de su interés por cualquier medio, incluido el correo electrónico.



RCI

**RASTREO DE LA
COMPETENCIA
INTERNACIONAL**

**COMIENZO DEL
PROGRAMA**

**¿QUIERES CONOCER A TU COMPETENCIA?
¿QUIERES SABER A QUIÉN Y A QUÉ PRECIOS VENDE?
¿QUIERES CONOCER SUS ESTRATEGIAS DE MARKETING?**

OBJETIVO:

La Cámara de Castellón, a través del proyecto "Rastreo de la Competencia.." pone a disposición de las empresas un sistema de identificación de los competidores internacionales más relevantes con el fin de obtener una radiografía de la competencia más dañina en cualquiera de las áreas de la cadena de valor de las empresas: Abastecimiento, logística, producción, ventas y servicios al cliente.

METODOLOGIA:

FASE I: Formación Presencial de Empresas.

Se realizará una formación presencial en Técnicas de Investigación y Seguimiento de la competencia con una duración de 10h. Esta sesión permitirá a las empresas de cualquier sector conocer las posibilidades que les ofrece el Programa de Rastreo, utilizar las herramientas de investigación y familiarizarse con el uso de la Plataforma de trabajo vía Internet. Tras la sesión presencial se facilitará a los participantes la clave de acceso a la Plataforma Virtual para comenzar a trabajar en ella bajo tutela.

FASE II: Tutorización Virtual: Investigación y seguimiento de la competencia en Mercados conocidos.

Durante el primer mes se trabaja la investigación de competidores en mercados en los que la empresa ya está presente. La empresa facilita información sobre sus políticas, se le ayuda a reflexionar para hacer explícita la estrategia que sigue, comparándola a la empresa con las actividades de sus competidores e investigando sus actividades en el mercado seleccionado.

FASE III: Tutorización Virtual: Investigación y seguimiento de la competencia en nuevos mercados.

Durante el segundo mes la empresa recibirá el apoyo formativo y tutelar que le permite seleccionar, comprender y acceder a un nuevo mercado.

RESULTADOS:

El resultado de la fase II es un informe detallado sobre los dos competidores seleccionados por cada empresa en un mercado. El informe incluirá:

- COMPETIDORES SIGNIFICATIVOS.
- ESTRATEGIAS COMERCIALES DE LOS COMPETIDORES.
- SEGUIMIENTO Y RASTREO DE OPERACIONES COMERCIALES.
- POSICIONAMIENTO COMPETITIVO.
- NOTA DE MERCADO.

El resultado de la fase III es un informe sobre un nuevo mercado que incluirá las claves para su comprensión y acceso:

- SELECCIÓN DE MERCADOS (realizado por la empresa bajo tutela).
- CONOCIMIENTO DEL MERCADO SELECCIONADO (realizado por la empresa bajo tutela).
- ACCESO AL MERCADO (identificación y calificación de potenciales importadores).

DIA 18 DE MAYO (16:00 -20:00) y 19 DE MAYO (10:00 - 14:00)

Celebración de la FASE I: Formación Presencial de Empresas.

Formación presencial en Técnicas de Investigación y Seguimiento de la competencia. Tras la sesión presencial se facilitará la clave de acceso a la Plataforma Virtual para comenzar a trabajar en ella bajo tutela.

CONTENIDO DEL PROGRAMA RASTREO DE LA COMPETENCIA:

Los contenidos que se trabajarán durante las horas de formación presenciales y virtuales son los siguientes:

¿Quién es nuestra competencia?

Estudio de Competidores

- Identificación de Potenciales Competidores
- Sistemas de Inteligencia Competitiva
- Identificación de Competidores Reales
- Análisis de situación respecto a nuestra competencia

¿Cómo están operando en los mercados internacionales?

Análisis Estrategias Comerciales

- Técnicas de Seguimiento y Control

¿Qué información puedo conocer de mis clientes actuales / potenciales?

Capacidades Financieras

- Informes de morosidad
- Informes comerciales
 - Datos comerciales
 - Datos de balance y cuenta de resultados
 - Solvencia económica
 - Incidentes judiciales, participación en otras empresas, etc.
- Logística y Políticas de Precios
 - Identificación del margen distribuidor
 - Fijación del precio de exportación
- Investigación y Desarrollo Tecnológico
- Marcas y Patentes

¿Qué métodos y herramientas son más eficaces para acceder a clientes potenciales?

Método competitivo de acceso a clientes

- Mejora de acceso a través de las herramientas tradicionales.
- Metodología de acceso a través de las nuevas tecnologías.
 - Aplicación de Inteligencia Competitiva (Herramientas de Investigación)
 - Marketplaces y Training Virtual (Comunicación con clientes a través de las nuevas tecnologías.)

Ponentes: Anselmo Ríos. *Director de Proyectos. Redflexion Consultores*