

Desarrollo de Oportunidades en Ferias y Eventos

La Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe (CaCESFe), invita a participar de este seminario sobre como aprovechar la participación en exposiciones.

Para cualquier pyme los costos de la participación en una exposición resulta ser el mayor desembolso del año en marketing , por lo tanto, las nuevas ideas, procedimientos o tácticas que colaboren con el rendimiento de la participación de la empresa en el evento seguramente serán muy redituables.

En tal sentido, el seminario apunta a lograr que:

- Los que están haciendo sus primeras experiencias en la participación de exposiciones u organizando eventos, el seminario les resultará una guía para no perder tiempo transitando experiencias costosas.
- Los que ya son “veteranos”, incluso en el exterior, descubrirán la importancia que tiene el evento en sus planes comerciales, el uso de métricas y la relación que existe entre las actividades durante el evento y las acciones de venta a posteriori.

Los contenidos del mismo son dictados por el consultor Simón Lutvak, que es un especialista en ingeniería de ventas y en particular en este tipo de actividades comerciales. La exposición incluye temas actuales y casos prácticos sobre la materia.

DESTINATARIOS

Los responsables del área comercial, sean estos socios, directores, gerentes son los naturales candidatos a participar en este seminario.

MODALIDAD

El expositor utilizará diferentes técnicas de exposición, juegos individuales y por grupos. Se entregará materiales generados para la ocasión y se resolverán casos prácticos. Se entregará a cada participante material impreso para poder seguir la exposición y material de consulta con los contenidos claves de la actividad.

CRONOGRAMA DEL ENCUENTRO:

Día y Horario: El cursado será el día Miércoles 28 de Marzo en el horario de 09:00 a 13:00.

LUGAR:

San Martín 2231 – Santa Fe


CONTENIDOS GENERALES:

- Importancia de un evento en el ciclo comercial de la empresa.
- Determinar el propósito de la participación en un evento.
- Mensaje de la empresa
- Pronóstico de objetivos y metas para un evento. Procedimientos para su definición.



- Acciones pre-evento:
- El stand
- Materiales de promoción
- Los promotores y recursos
- Los procedimientos y las herramientas
 - Atención del visitante
 - Preparar la base de datos comercial para el ingreso de prospectos y negocios
- Acciones de marketing directo.
- Segmentación y calificación de contactos
- Usos del material comercial
- Herramientas para las acciones de marketing directo.
 - Las mejores prácticas
- Integración de los vendedores en las acciones previas y posteriores al evento.
- Balance de un evento, análisis de resultados.

FACILITADOR

	<ul style="list-style-type: none"> • Simón Lutvak cuenta con más de 30 años como profesional y siempre ha estado involucrado en los procesos de capacitación y comunicación de las organizaciones, ya sea a través de la forma escrita, oral o multimedial. • Además de haber sido profesor universitario, ha capacitado profesionales, ejecutivos, políticos, técnicos y empleados de organismos y empresas. También ha dirigido equipos de capacitación y diseñado estándares para la confección de materiales de entrenamiento y de comunicación en general. • Durante 2009 egresó del Curso de Postgrado de Management Estratégico de la Universidad de Belgrano. • Ha dirigido proyectos de formación para cientos de personas, destacándose los del Ministerio de Educación de la Nación, la Cancillería Argentina y el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal y Cámaras Empresarias y Asociaciones Profesionales.
--	--

- Como expositor ha participado en varios eventos, disertando sobre informática y negocios, venta mayorista, minorista, marketing y otros temas.
- En los últimos años ha producido y asistido a una docena de empresas en la preparación de presentaciones de productos y servicios. Sobre ventas y marketing, ha dictado decenas de cursos y seminarios, incluso fue especialmente invitado a Brasil para disertar sobre la venta minorista. Solamente en este tópico ha entrenado a más de 550 ejecutivos.
- Algunos de sus clientes son: CDA Informática, R&J Feijóo, Almatec, Unitech, Sisdam, Fuchs Argentina, Soluciones, SoftOffice, CEI-Tech, TopGroup, Citizen Argentina y Citizen Brasil, Levi Minond, Festina, Adidas Watch, Laboratorio Marasas, Industrias Kras, Mess Medición, entre otros.

Experiencia específica

- El mencionado Seminario se ha dictado con éxito en varias oportunidades en CARMAHE (lá Cámara de la Máquina Herramienta). Esto ocurrió previo a Fimaqh 2008 y también en Fimaqh 2010. Profesionales de empresas con poca y mucha experiencia evaluaron muy satisfactoriamente el seminario sobre Oportunidades en Ferias y Eventos que dicta el consultor.
- Otros seminarios y clínicas fueron dictados en Cluster IT de Santa Fe, CEDI de Rafaela, CADIME, CATYA y Usuaría.

CERTIFICACIÓN

Los participantes recibirán un certificado de asistencia emitido por la Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe.

INVERSIÓN

SOCIOS:

\$ 280,00.- **Pago contado efectivo**

\$ 350,00.- Hasta **12 cuotas** sin interés con Visa, Master, Diners y American Express.

NO SOCIOS:

\$ 350,00.- **Pago Contado efectivo**

\$ 450,00.- Hasta **12 cuotas** sin interés con Visa, Master, Diners y American Express.

Nota: El lugar se reserva con el pago completo de la matrícula correspondiente y la ficha de inscripción.

Cuenta Bancaria para Depósitos/Transferencias: Standard Bank (Bank Boston) Cuenta Corriente 0544-02000106-38 Titular: Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe/ CBU: 01505443 02000000106380 CUIT: 30-68199041- 7 **FAVOR REMITIR COMPROBANTE** de pago vía fax al 0342-4553366 o vía e-mail capacitacion@comercioexterior.org.ar aclarando datos para realizar la facturación.

INFORMES E INSCRIPCION

Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe – San Martín 2231- Santa Fe
0342-4554511 – capacitacion@comercioexterior.org.ar



San Martín 2231 - Tel: 54-342-4554511 | Fax: 54-342-4553366 - S3000FRW - Santa Fe - Argentina
info@comercioexterior.org.ar - www.comercioexterior.org.ar - www.santafe.tradepoint.org
Adherida a FECACERA | Oficina de Fundación Export.Ar | Miembro de World Trade Point Federation