



Seminari:

**COM TROBAR UN SOCI COMERCIAL A L'EXTERIOR:  
PROSPECCIÓ DE MERCATS EXTERIORS**

Àrea Comerç Exterior i Indústria

**Objectius**

Conèixer els avantatges i inconvenients entre els diferents socis comercials a l'exterior: agent comercial, representant, distribuïdor i com es realitza la prospecció d'un mercat exterior amb l'objectiu de determinar i seleccionar un soci comercial.

**Data i horari**

**28 d'octubre de 2010.**

De 9,00 a 14,00 h.

**Durada**

5 hores.

**Ponents**

ESNI.

**Certificat**

Es lliurarà certificat d'assistència.

**Inscripcions i aules**

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tortosa. Cervantes, 7  
43500-TORTOSA

Telf. 977441537 / Fax. 977444370

Email: [emontagut@cambratortosa.com](mailto:emontagut@cambratortosa.com)

La Cambra es reserva el dret de canviar les dades del seminari i de, en cas de no comptar amb el número mínim d'inscrits, ajornar o anul·lar-lo.

**Drets d'inscripció**

60 € (documentació inclosa).

Avantatge fiscal: Les activitats de formació donen dret a practicar una deducció del 5 % o el 10 %, en la quota íntegra (art. 36.1 Llei 43/1995).

**Índex de matèries:**

-Avantatges i inconvenients entre un agent comercial i un distribuïdor.

-Com portar a terme una investigació comercial a l'exterior:

\*Selecció de les fonts d'informació.

\*El procés d'investigació o la preselecció.

\*La preparació de l'agenda i el viatge al mercat de destinació.

\*La negociació.

\*Com gestionar al soci comercial.

Seminari:

**COM TROBAR UN SOCI COMERCIAL A L'EXTERIOR:  
PROSPECCIÓ DE MERCATS EXTERIORS**

**FULL D'INSCRIPCIÓ**

Nom i cognoms:.....Data naixement:.....

Adreça:..... D.N.I.:.....

CP i Població: ..... Telèfon:.....

Empresa: ..... N.I.F.:.....

Adreça:..... CP i Població:.....

Telèfon: ..... Fax:.....

Email:..... Web:.....

Té coneixements de comerç exterior? Si o No

Quin nivell té de la matèria: Ningun, Bàsic, Intermedi o Avançat

Signatura i segell de l'empresa