

CURSO

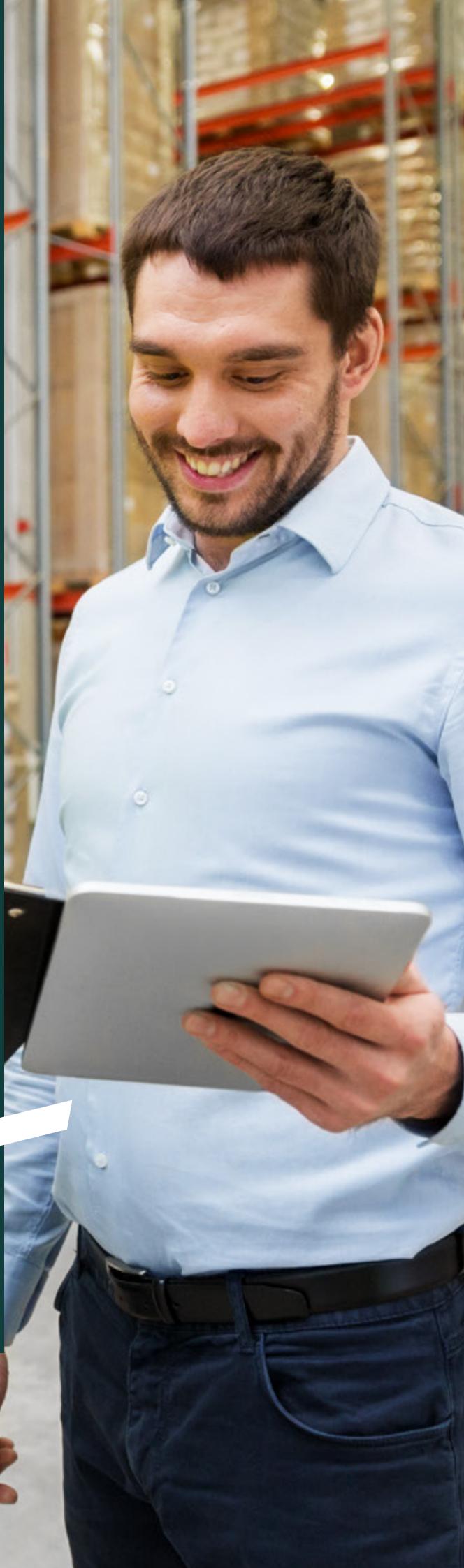
Estrategias de Ventas y *Negociación en Comercio Exterior*

Objetivos

- Identificar oportunidades y tendencias en mercados internacionales, aplicando inteligencia comercial para la toma de decisiones estratégicas.
- Diseñar y ejecutar estrategias efectivas de ventas internacionales, desde la prospección hasta el cierre de operaciones comerciales.
- Desarrollar habilidades avanzadas de negociación internacional, considerando diferencias culturales y estilos de comunicación.
- Elaborar contratos de compraventa Internacional de acuerdo con la normativa internacional de manera ética y sostenible.

**48 Horas
Académicas**

Dirigido a profesionales, ejecutivos, empresarios, emprendedores, consultores, asesores, agentes comerciales, personal de áreas de importación, exportación o logística y estudiantes.



Estrategias de Ventas y Negociación en Comercio Exterior



Modalidad Online

(clases en tiempo real, con grabación de todas las clases).

* Las sesiones online son grabadas, lo que brinda a los alumnos la posibilidad de acceder y revisar los contenidos sin restricciones hasta 30 días después de la finalización del programa.

Sobre las grabaciones de clases, salvo que las circunstancias técnicas de internet u otro factor no lo permitan, no se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

Descripción

En un entorno global competitivo, este curso de dos módulos intensivos te **brinda las herramientas y estrategias necesarias para dominar las ventas y la negociación internacional**, identificar oportunidades, cerrar acuerdos y gestionar relaciones comerciales exitosas mediante una metodología práctica basada en casos reales e inteligencia comercial.

Estrategias de Ventas y Negociación en Comercio Exterior

MALLA CURRICULAR*

1. Módulo I (24 horas)

Estrategias de Ventas Internacionales

1. Introducción al Comercio Exterior y Ventas Globales

- Panorama actual del comercio internacional
- Diferencias clave entre ventas locales e internacionales
- Tendencias y oportunidades en mercados globales

2. Inteligencia Comercial Internacional

- Análisis de mercados y selección de países objetivo
- Herramientas de inteligencia comercial
- Identificación de clientes potenciales y segmentación internacional

3. Estrategias de Prospectación

- Técnicas de prospección en mercados internacionales
- Uso de plataformas y ferias internacionales
- Networking y desarrollo de relaciones comerciales

4. Marketing Internacional y Adaptación de la Oferta

- Adaptación de productos y servicios para mercados globales
- Estrategias de precio, comunicación y promoción internacional
- Branding global y posicionamiento

5. Gestión del Proceso de Venta Internacional

- Ciclo de la venta internacional
- Presentación y argumentación de propuestas comerciales
- Manejo de objeciones y cierre de ventas

6. Aspectos Legales y Contractuales Básicos

- Contratos de compraventa internacional
- Estrategias de ventas e Incoterms®
- Documentación esencial en operaciones de comercio exterior

2. Módulo II (24 horas)

Negociación Internacional y Cierre de Acuerdos

1. Fundamentos de la Negociación Internacional

- Interculturalidad en la negociación
- Principios y estilos de negociación global
- Comunicación efectiva en contextos internacionales

2. Preparación y Estrategias para Negociar en Comercio Exterior

- Investigación y preparación previa
- Definición de objetivos y límites
- Estrategias de negociación colaborativa y competitiva

3. Técnicas Avanzadas de Negociación

- Tácticas de persuasión y manejo de conflictos
- Negociación en entornos multiculturales
- Negociación virtual vs. presencial

4. Gestión de Acuerdos y Cierre de Negocios

- Redacción y revisión de acuerdos internacionales
- Seguimiento y cumplimiento de contratos
- Herramientas digitales para la gestión de negociaciones

5. Ética, Responsabilidad y Sostenibilidad en la Negociación Internacional

- Due Diligence en las Negociaciones comerciales internacionales
- Prevención de riesgos y fraudes
- Gestión de relaciones a largo plazo

6. Taller Práctico de Negociación Internacional

- Simulación de negociaciones reales
- Role play: casos de éxito y aprendizaje
- Evaluación y retroalimentación

Metodología de aprendizaje



Nuestra **metodología educativa** se centra en tres principios fundamentales que potencian el aprendizaje profundo y significativo.

Teórico- Práctico:

Combinamos teoría con práctica para un aprendizaje aplicado.

Tecnológico- Digital:

Uso de herramientas digitales avanzadas para una educación moderna.

Solucionador e Innovador:

Enfoque en la resolución de problemas y la innovación en el comercio internacional.

Estrategias de Ventas y Negociación en Comercio Exterior

Beneficios



Respaldo de la **Asociación de Exportadores**, Gremio Líder en el Sector de Comercio Exterior.



Acceso exclusivo al sistema de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior ADEX Data Trade.



Desarrollar Capacidades de Aprendizaje Digital.



Modalidad online con Clases en Tiempo Real.



Docentes expertos en las diferentes áreas del Comercio Internacional.



Casos prácticos y reales

Estrategias de Ventas y Negociación en Comercio Exterior

PLANA DOCENTE*



Patricia Martinez Alburquerque

Economista, con maestría en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú y Doctorado en Educación por la Universidad de San Martín de Porres, Promotora de Comercio Exterior por CBI – Holanda, con más de veinte años de experiencia en Comercio Internacional, participación en ferias internacionales y operatividad aduanera. Gerente de comercio exterior en la empresa Rojas Minerales y Artesanías SAC y miembro del directorio de Aprenda SA. Es consultora especializada en modelos y planes de negocios, así como temas de acceso al mercado, para MINCETUR, Swisscontact, PROMPERÚ, ADEX Proyectos y Tradetraining SAC.

Estrategias de Ventas y Negociación en Comercio Exterior

Consideraciones Especiales

Este programa ha sido diseñado para adaptarse de manera proactiva a las tendencias actuales de la educación digital. El nuevo centro de la experiencia de aprendizaje será el **Ecosistema Digital de Aprendizaje de ADEX Global Learning**, compuesto por herramientas clave como el Aula Virtual, Zoom Education y los Sistemas de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade y Veritrade.

Aula Virtual

El Aula Virtual (Moodle) está vinculada a Zoom Education y los Sistemas de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade y Veritrade. El Aula Virtual se ejecuta mediante el navegador web de su preferencia, independiente del sistema operativo que se utilice, solo debe contar con acceso a internet. Usualmente no hay inconvenientes en terminales con el Sistema Operativo IOS, de haberlo será de responsabilidad del participante la solución de estos inconvenientes. Se recomienda que el acceso sea por ordenador.

Inscripción

Deberá llenar la ficha de inscripción adjunta, esta debe ser enviada al ejecutivo que lo atendió, luego podrá realizar el pago en nuestras diferentes modalidades:

1. Oficinas de ADEX

Pregunte por la persona quien le envió la información.

2. Ventanilla BBVA Continental*

Modalidad Recaudación:

Bancos: ADEX Alumno

Indicar código de identificación:

DNI (8 dígitos) / RUC (11 dígitos)

3. Banca por Internet / BBVA

Servicio/Instituciones y Empresas/CE Estudios/
ADEX ALUMNO/ Código Identificación/ DNI o RUC

(*) Sólo para pagos en efectivo.

Inversión:

➤ Matrícula

S/ 100.00

➤ Contado

S/ 2125.00

➤ Fraccionado

Inicio

S/ 775.00

(incluye matrícula)

+2 cuotas:

S/ 675.00

(-) El pago por concepto de matrícula no será reembolsable en caso se pida devolución o cambio del curso/diplomado.

Hasta 12 cuotas fijas con **Powerpay** y 12 pagos sin intereses **BBVA**

Informes e Inscripciones:

Sede San Borja
Av. Javier Prado Este 2875

993501665
adexinformes@adexperu.org.pe

Sede Callao
Centro Aéreo Comercial: Av. Elmer Faucett
S/N Módulo C, Sector B Of. 209

Síganos



ADEX Global Learning
adex.edu.pe