



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

PASOS PARA CONTACTAR A COMPRADORES INTERNACIONALES.

TEMA: Introducción a la comercialización internacional.

Expositor: Rubén Bermúdez

Cargo: Especialista de Negocios Intencionales

2023

TEMARIO:

1. Introducción
2. Etapa pre Ferial
3. Etapa Ferial
4. Etapa post Ferial

OBJETIVO:

1. Pasos para contactar a compradores internacionales.

JUNÍN

PASOS PARA CONTACTAR A COMPRADORES INTERNACIONALES

06 JUNIO
3:00 P.M.

Ponente:
➤ *Rubén Bermúdez Puente*
Especialista en Negocios Internacionales

Vía zoom / *previa inscripción*

PERÚ Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego

sierra y selva exportadora

Con PUNCHE Perú

BICENTENARIO DEL PERÚ 2021 - 2024



1 INTRODUCCIÓN



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego



sierra y selva exportadora



Siempre con el pueblo

¿Dónde encuentro a los clientes?

DESTINO

DEMANDANTE

Cliente

ORIGEN

OFERTANTE

Proveedor



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

¿Dónde encuentro a los clientes?



CAPTACIÓN DE CLIENTES

Agentes Comerciales
Ferias Internacionales
Rueda de Negocios
Misiones Comerciales
Visitas Programadas





¿Dónde encuentro a los clientes?



Agentes Comerciales

Beneficios

- Representan a nuestra organización.
- Hablan el idioma y viven ahí.
- Pueden tener reuniones presenciales con prospectos y clientes.
- Se dedican exclusivamente a la comercialización.
- Generan mucha confianza al cliente



Cliente



Representante



DESTINO



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego



sierra y selva exportadora



Siempre con el pueblo

¿Dónde encuentro a los clientes?



Cliente

Ferias Internacionales

Rueda de Negocios

Misiones Comerciales

Visitas Programadas



Proveedor





Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

EMBUDO DE VENTAS

Ferias Internacionales
Rueda de Negocios
Misiones Comerciales
Visitas Programadas



Cliente



¿Cómo preparo mi estrategia?

¿Cómo preparo mi estrategia?

¿Cómo me preparo?



ETAPA PRE
FERIAL
(ANTES)



ETAPA
FERIAL
(DURANTE)



ETAPA POST
FERIAL
(DESPUÉS)

EXPERIENCIAS EXITOSAS EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE
ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS
MACRO REGIÓN CENTRO

TEMA: Puntos de mejora en las Organizaciones
Ponente: Rubén Bermúdez
Cargo: Gestor Comercial de Sierra y Selva Exportadora

31 de Mayo de 2021 – Lima, Perú



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

2

ETAPA PRE FERIAL (EL ANTES)



PREPÁRATE ANTES DE PARTICIPAR



I. ¿POR QUÉ PARTICIPAR?

- Identificar el tipo de Feria; Rueda de Negocios; Misión Comercial y Visitas programadas.
- selecciona la feria adecuada. (Matriz de Selección)

II. PREPARA TU ESTRATEGIA

- Análisis de la Organización (Técnica de 5C, STP; 4P y MBC).
- Análisis del producto (Propuesta de Valor).
- Definición de objetivos (técnica SMART).
- Análisis de presupuestos. (Análisis lineal de costos).
- Investigación de Prospectos (Clientes)



PREPÁRATE ANTES DE PARTICIPAR



III. ACTIVIDADES PREVIAS A LA FERIA O RUEDA DE NEGOCIOS.

- Capacitación del equipo de ventas. (Técnicas de Venta y discurso de Ventas)
- Preparación de la presentación de los productos (Envases; embalajes y requisitos gubernamentales).
- Preparación del Merchandising. (Stand; Material promocional y relaciones públicas; Fichas técnicas, precio de venta y otros).

IV. ERRORES COMUNES

- No capacitarse y prepararse para la rueda de negocios.
- No contar con productos acorde a las exigencias del mercado.
- No contar con material promocional.
- No prepara una agenda de citas.



Analiza la oportunidad



Por alcance geográfico

Locales

Acuden principalmente visitantes y expositores de la ciudad donde se lleva a cabo.

Regionales

Acuden visitantes y expositores de la misma región.

Nacionales

Acuden visitantes y expositores de diferentes localidades de un país.

Internacionales

Acuden visitantes y expositores de diversos países que operan a nivel mundial.

Por público objetivo

Dirigidas a profesionales del sector

Agencias de viaje, servicios de alojamiento, transporte, recreación, etc.

Dirigidas al público en general

Permiten el acceso a todo aquel que desee conocer los productos turísticos ofrecidos.

Mixtas

Combinan profesionales del sector y público en general.

Modalidad productiva

Generalista

Enfocadas en el sector turismo.

Especializada

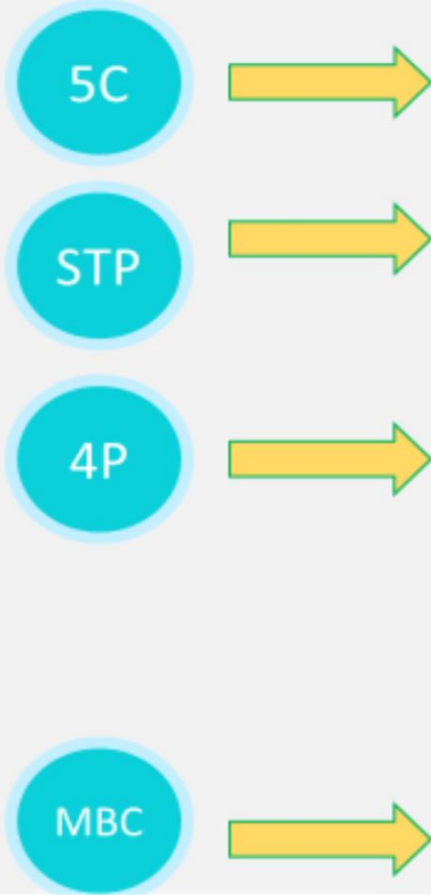
Enfocadas en un tipo de turismo: ecoturismo, turismo rural comunitario, observación de aves, turismo de lujo, turismo de aventura, etc.



Preparar tu estrategia



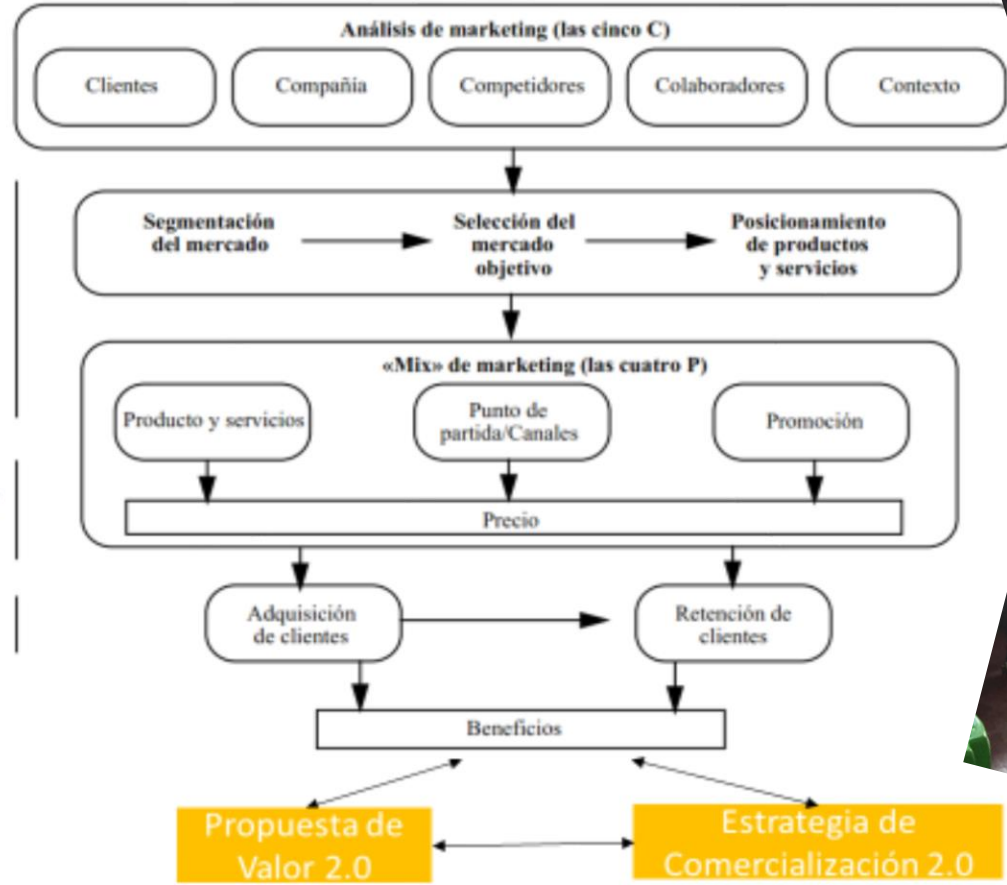
Esquema del marketing



Crear valor

Capturar valor

Sostener valor



Aprende a como vender.



Tipos de cierre de ventas

- Cierre por afirmación continua (1)
- Cierre por construcción de barreras (2)
- Cierre implícito (3)
- Cierre con base a un detalle (4)
- Cierre para reducir las opciones (5)
- Cierre como única alternativa (6)
- Cierre por estímulos especiales (7)
- Cierre con base a una objeción (8)
- Cierre con alternativa de elección (9)
- Cierre en base a una narración (10)
- Cierre envolvente (11)
- Cierre por equivocación (12)
- Cierre por rebote (13)
- Cierre por compromiso (14)
- Cierre máxima calidad (15)





Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego

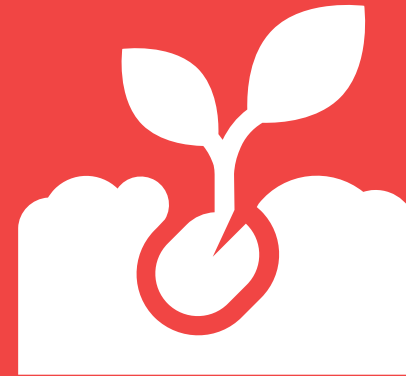


sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

3 ETAPA FERIAL (DURANTE)



PONTE EN ACCIÓN Y BUSCA NEGOCIOS



I. ¿QUÉ DEBO HACER EN LA FERIA O RUEDA DE NEGOCIOS?

- Analizar los tipos de citas.
- Analizar los tipos de clientes.
- Revisar la agenda de trabajo.
- Asignar funciones al equipo.
- Registrar a los prospectos.
- Tener un discurso preparado.
- Asignar un tiempo límite por cliente.

II. ERRORES MÁS COMUNES.

- No haberse preparado adecuadamente en la etapa de planificación.
- No contar con productos, ficha técnica y precios referenciales.
- Materiales promocionales inadecuados.
- No hablar el idioma y tener un traductor acorde a la feria.
- No conocer las exigencias gubernamentales de los mercados objetivos.
- No adecuarse a los imprevistos.





Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



sierra y selva
exportadora



Siempre
con el pueblo

4 ETAPA POST FERIAL (DESPUÉS)



NO TE DUERMAS Y TERMINA DE CERRAR TUS VENTAS



I. SEGUIMIENTOS DE PROSPECTOS.

- Selección de los mejores prospectos y respuesta inmediata.
- Preparar cotizaciones
- Preparar contenido de ventas (Correos; llamadas-; redes y otros).
- Como negociar con el prospecto o cliente.
- Manejo de objeciones y discrepancias.
- Elaboración de informe de resultados. (creador de indicadores).

II. ERRORES MÁS COMUNES.

- No responder de manera inmediata al prospecto o cliente.
- No saber manejar las objeciones y discrepancias del cliente.
- No saber el requerimiento actual del cliente y no ajustar la propuesta de valor.
- No enviar una cotización con un precio competitivo.
- No ser persuasivo y desanimarse.
- Hostigar al comprador.



NO TE DUERMAS Y TERMINA DE CERRAR TUS VENTAS



Legumbres - Hispano

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Complementos Ayuda Todos los cambios se han guardado en Drive

100% Arial 10 B I A

	G	H	I	K	L
	PAIS	URL	PRODUCTO	Merge status	
1				EMAIL_CLICKED	E
2				EMAIL_SENT	
3				BOUNCED	G
4				EMAIL_SENT	
5	PUERTO RICO	http://www.acbrandpr.com	BLACK EYE BEANS	EMAIL_SENT	
6	PANAMA	http://www.agenciasescoffery.com/home.html	FRIJOL:CASTILLA	EMAIL_SENT	
7	ARGENTINA	http://www.agrofin.com.ar/	PALLAR (LARGE LIMA BEANS)	EMAIL_OPENED	D
8	Aregentina	http://agrofin.com.ar/	BLACK EYE BEANS	EMAIL_SENT	
9	SPAIN		MAIZ BLANCO GIGANTE DEL CUSCO	NO_RECIPIENT	
10	SPAIN	http://www.alimentoslapedriz.com/	BLACK EYE BEANS	EMAIL_SENT	
11	SPAIN	http://www.legumbrescaballero.com/	ALUBIA BLACK EYE BEANS (FRIJO L CASTILLA)	EMAIL_SENT	J
12	SPAIN	https://www.aspil.es/	MAIZ GIGANTE DEL CUSCO	EMAIL_OPENED	
13	SPAIN	http://barberasnacks.com	MAIZ BLANCO GIGANTE DEL CUSCO	EMAIL_OPENED	
14			BLACK EYE BEANS	NO_RECIPIENT	I
15	PANAMA	http://cafpanama.com/	PALLAR BEBE (BABY LIMA BEANS)	EMAIL_SENT	
16	Panama		BLACK EYE BEANS	EMAIL_SENT	
17	SPAIN		BLACK EYE BEANS	EMAIL_OPENED	
18	SPAIN	https://www.colecesa.com/	FRIJOL:CASTILLA	EMAIL_SENT	
19				NO_RECIPIENT	H

Tracking Report

53 emails sent

- Abierto (19 emails) 37%
- Clicado (1 emails) 5%
- Respondido 0
- Rebotado (1 emails) 2%
- Desuscrito (1 emails) 5%

Configurar desuscripciones:

Compañías anteriores Documentación

Explorar



Gobierno del Perú



PERÚ

Ministerio
de Desarrollo Agrario
y Riego



PREGUNTAS Y RESPUESTAS

GRACIAS POR PARTICIPAR

DATOS DEL CONTACTO



ruben@bermudez.tips



<https://www.facebook.com/peruexport>



https://www.instagram.com/ber_mudaz/



<https://www.linkedin.com/in/bermudezcv/>

