



MARIA BELEN STUTZ
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Programa Seminario intensivo:

Los 15 secretos para exportar con éxito

Día 1

- Acreditación & Networking.

18:00 hs

- Negociación local vs negociación internacional.
- En qué son diferentes los países? Qué debo tener en cuenta.
- Incoterms. Qué riesgos comerciales tengo en el exterior?.

Break

19:30

- Cómo piensa el cliente en el exterior perfil importador miedos y obstáculos.
- Cómo me aseguro que voy cobrar?. Medios de pago.
- Cómo las diferencias culturales pueden arruinar mis ventas.
- Mujeres & Hombres en los negocios. Tendencias.

20:50 hs

- Preguntas

21:00 hs

- Cierre
-

Día 2

17:30 hs

- Acreditación & Networking.

18:00 Hs

- Quién soy, qué sé hacer y a dónde quiero llegar.
- Determinar cómo está tu empresa. Cómo ser mejor que mi competidor.

19:00 Break

- Qué ven cuando ven argentina.
- Beneficios de internacionalizarse.
- Tendencias & Medio ambiente.
- Vender para quedarse.

20:00 hs

- Casos prácticos

20:30 hs

- Preguntas

21:00 hs

- Cierre

Disertantes:



- Lic. en comercio internacional (Argentina) y máster en negocios internacionales (Alemania). Con experiencia en negociación intercultural en firmas como Unilever (España), Nestlé (España), Procter and Gamble (Alemania).
- Actualmente capacita empresas el ámbito de la negociación y consecución de objetivos dentro de culturas diferentes.
- Perfiles en redes sociales y recomendaciones de clientes:
<https://www.linkedin.com/in/pauladefiguereiro/>



- Lic. En comercio internacional (Argentina) y Posgrado en Negociación (UBA). Con experiencia en negociación internacional en firmas como Firmenich (Suiza), IGT (USA), Dunlop (Arg.), Daewoo (Corea), entre otras.
- Actualmente entrena profesionales de alto nivel en el ámbito empresarial a la hora de negociar y liderar acuerdos internacionales.
- Perfiles en redes sociales y recomendaciones de clientes:
<https://www.linkedin.com/MaríabeleSTUTZ>