

Internacionalización

Aceleración del proceso de internacionalización/exportación de las Pymes



Entendemos que ya se cumplen los requisitos necesarios de tipo administrativo, es decir, producto, potencial, mercado, precios, producción, logística, incoterms, patentes, etc. Ahora en XTRAVEN nos centramos en lo realmente importante:

- Localización **masiva** de potenciales cualificados en pocos minutos en cualquier país del mundo.
- Filtrados por múltiples criterios (facturación, sector, equivalencia, etc.)
- Identificación directa de decisores. Localización decisores intermedios.
- Formación en estrategias de acercamiento efectivas y no invasivas.
- Depuración comercial de las comunicaciones (email, teléfono)
- Perfil del decisor en minutos antes de cualquier interacción para contribuir al éxito en la negociación con dicho decisor:
 - o Identificación de su carácter en los negocios: cómo es y cómo se comporta en las relaciones profesionales.
 - o Que le impulsa/gusta y que le frena/disgusta en las negociaciones con proveedores y partners.
 - o Incluye: argumentos de venta que le agradan, como hacerle una demostración, cómo comunicarse, como negociar, como programar una reunión, como llamarle por teléfono, cómo enviarle un email, como negociar, como discutir precios con él, cómo hacerle seguimiento y hasta cómo decirle que no.
- Opcional : Selección de talento :
Sales Export Manager, Área Export Manager, etc.