

iglobal cat



Vols accelerar les teves vendes als mercats internacionals?

Necessites **iGlobalCat**

T'oferim, en 5 pràctiques sessions, les **eines** i l'**expertise** per dissenyar el teu pla d'internacionalització i identificar els teus clients potencials

Participa-hi!

**DARRERES
PLACES**



Què obtindràs?

T'ofereim un camí de creixement als mercats internacionals i posem especial èmfasi al **mentoratge**.

Incorporem les **eines i serveis** necessaris per incrementar la xifra de vendes



Transferència de coneixements, intercanvi d'experiències i creació de xarxes



Combinació de **sessions grupals + 2 tutories individuals**



Com aprofitar les **tecnologies** més actuals i els **recursos digitals en marketing i vendes** (inbound marketing, HubSpot, posicionament SEO/SEM, blocs digitals i xarxes professionals)



Full de ruta i Networking entre els participants i els experts



Assessorament personalitzat i **recomanacions** pràctiques de l'**expert**, que **visitarà la teva empresa**

La Cambra de Barcelona ha seleccionat per a tu **els millors experts** en internacionalització, instruments digitals i màrqueting/vendes que, mitjançant **5 sessions presencials molt pràctiques**, t'ajudaran a millorar la teva posició competitiva als mercats.

Si ets una **empresa exportadora catalana i factures més de 3 M€** necessites **iGlobalCat**

18/10

Innovar en la internacionalització: motivació i lideratge d'equips de vendes en mercats internacionals

- Estratègia i innovació a les organitzacions ambidextres
- La innovació orientada a resultats
- La innovació i els ecosistemes internacionals de competitivitat
- i+ i: internacionalització i innovació com a base de competitivitat
- Motivació i lideratge d'equips
- Créixer fent créixer



Xavier Marcet

Fundador i president de la Barcelona Drucker Society

Formació en humanitats i postgrau a diferents escoles de negoci (ESADE, Berkeley UC), professor de la BSM - UPF.

Consultor internacional d'empreses en estratègia i innovació, divulgador del Management Humanista, autor de *Esquivar la Mediocridad* i *Creixer Haciendo Crecer*.

25/10

Canal online: estratègia i pràctica. Integració HubSpot, CRM i màrqueting en xarxes socials

- Què és HubSpot i quin profit li podem treure en negocis B2B, B2C, ecommerce
- Estratègies d'automatització de processos
- Seguiment de leads i d'oportunitats de vendes
- Unió dels departaments de Marketing i vendes
- Màrqueting en xarxes socials
- Automatització ecommerce: Estratègies de cross selling
- Principals eines d'anàlisi de mercat i dels meus competidors
- Analítica de dades: llistes, vistes i informes



Irene Ponsatí

Consultora i estratega d'Inbound Marketing enfocada a clients B2B i ecommerce a BizMarketing

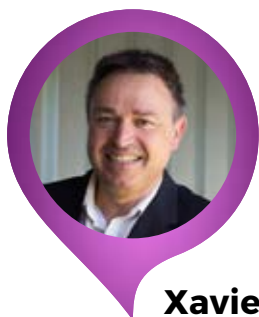
Graduada en Audiovisuals i Multimèdia a l'ERAM, Centre Adscrit a la Universitat de Girona i Màster d'Aplicacions Multimèdia a la UOC.

Consultoria en implantació d'estratègies integrals d'Inbound Marketing a clients B2B del sector industrial i clients ecommerce dels sectors de la moda i decoració. Ponent i formadora de Marketing Digital a Ajuntaments, Cambres de Comerç, Consells Comarcals i escoles de negocis arreu de la província de Girona.

08/11

Canal online: Ecommerce. Marketplace

- Com ha de ser el meu ecommerce?
- Ecommerce i Xarxes Socials: Com mostrar els productes i serveis a les xarxes socials. Estratègies d'atracció (influencers), d'engagement i de continguts
- Estratègies de creixement d'un ecommerce: Estètica, Experiència d'usuari, Posicionament
- Ecommerce propi o plataformes externes? Comparativa per exemple amb Amazon.
- Exemples d'estratègies B2B i B2C.



Xavier Romo

Consultor i formador a BizMarketing especialitzat en Inbound Marketing Màrqueting Digital, Xarxes Socials, Negociació i Vendes

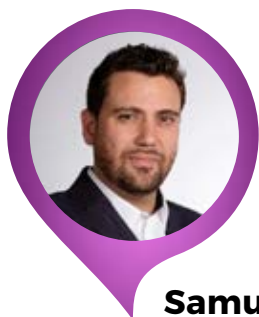
Llicenciat en Ciències Empresarials per la Universitat Oberta de Catalunya, Col·legiat al Col·legi Oficial d'Economistes de Catalunya.

Consultoria en implantació d'estratègies integrals d'Inbound Marketing a clients B2B del sector industrial i clients ecommerce dels sectors de la moda i la decoració. Docent en cursos d'Inbound Marketing, de CRM, de Gestió Empresarial, de Màrqueting Digital, Xarxes Socials, Ecommerce i Vendes.

15/11

Noves tendències i estratègia en la venda internacional

- Situació actual: Com ens afecta la Omnicanalitat
- Anàlisi de Perfil de clients i usuaris
- Anàlisi Entorn Competitiu: Importància de conèixer i l'entorn
- DAFO de situació
- Proposta de Valor
- Estratègia internacional



Samuel Jiménez

Empresari i Consultor especialitzat en Comerç Internacional

Master International Business de ESCI, Postgrau de Direcció Comercial i Màrqueting de la UPC i Programa de Desenvolupament Directiu de EADA.

Fundador de l'empresa INTAM ERGOVISUAL combina la seva activitat diària com a Directiu i Responsable d'expansió amb la seva passió per la Estratègia Internacional com a Consultor especialitzat en Desenvolupament de Negoci Internacional per pimes.

29/11

Dinàmica de grup inspirada en un cas pràctic. Quin nou mercat abordem i com trobem nous clients?

- La importància de la Planificació estratègica d'empresa per a l'expansió internacional
- Interacció i anàlisi de cas pràctic

Amazon i altres
empreses de
referència
explicaran el
seu cas d'èxit
als mercats
internacionals
i online



Samuel Jiménez

Empresari i Consultor especialitzat en Comerç Internacional

Master International Business de ESCI, Postgrau de Direcció Comercial i Màrqueting de la UPC i Programa de Desenvolupament Directiu de EADA.

Fundador de l'empresa INTAM ERGOVISUAL combina la seva activitat diària com a Directiu i Responsable d'expansió amb la seva passió per la Estratègia Internacional com a Consultor especialitzat en Desenvolupament de Negoci Internacional per pimes.

iglobal cat



Lloc de realització de les sessions
Av. Diagonal 452 - Barcelona



Horari
De 15.30 a 18.00 h



1.800 € / empresa



2 participants / empresa



De 8 a 12 empreses

Contacta'ns

internacional@cambrabcn.cat



cambrabcn.cat



Cambrabarcelona
'doing business'

International Business HUB