







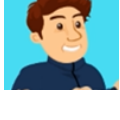






Tema 2: Actividades promoción comercial

Actividades de promoción comercial	
<p>Las actividades de promoción comercial presenciales generan un contacto personal entre quien oferta y quien compra, y podría darse en el país de origen o de destino.</p> <p>Los exportadores deberán tener la información precisa y confiable a la mano acerca de la empresa y del producto, alternativas de cotización y también responder con rapidez a la información solicitada.</p> <p>Por eso, es fundamental contar con el material promocional adecuado como catálogos, videos, tarjetas o fichas técnicas, los cuales enriquecerán la negociación.</p>	
	Exporberto ya tengo la presentación lista para nuestra misión comercial, ¿quieres revisarla?
	Jesús, ¿dónde andabas? Seguro te fuiste a una cafetería a preparar todo el material. Mira te presento a Manuel, un amigo de muchos años, gran empresario textil que está conquistando el mercado europeo.
	Gracias, Exporberto. Voy a poner tus palabras en mi tarjeta de presentación, jajajaja. Mucho gusto Jesús, seguro Exporberto te dejó mucho trabajo.
	Bueno, en realidad estaba organizando los catálogos, cotizaciones y fichas que vamos a requerir para la misión comercial.
	Muy bien, Jesús. Estás por buen camino.
	Además, estaba supervisando el rediseño de nuestra página web porque vamos a tener una feria virtual y un conference call con compradores de otros estados como New York y Florida. Con tanto trabajo el tiempo nos va a quedar corto. Solo vamos a estar tres días en Los Ángeles y por la distancia, mejor utilizamos las nuevas tecnologías.
	¿En serio?, Exporberto eres todo un empresario digital.
	Amigo, tenemos que modernizarnos. Así aprovecharemos nuestra visita al máximo y nos comunicamos en tiempo real.
	Exporberto, te cuento que quiero participar en La Feria Magic en las Vegas. Me han hablado mucho de ella y creo que es una plataforma importante para presentar mi nueva colección de alpaca en el mercado norteamericano. También me interesa porque las ruedas de negocio son muy útiles para atraer a los compradores.

	<p>El organizador se encarga de armar las citas y nosotros presentamos una propuesta atractiva y competitiva de acuerdo al segmento que nos dirigimos. Y con la fibra de alpaca peruana, voy a ganador.</p>
	<p>Claro que sí hermano. Hay muchas ferias internacionales importantes para poner en vitrina a las marcas peruanas y lo principal, recuerda que PROMPERÚ te orienta si tienes alguna consulta sobre la participación.</p>
	<p>Sí Exporberto, tienes razón. Ahora que regreso a Lima, bajo del avión y voy a visitarlos para que me asesoren con los requisitos.</p>
	<p>Bueno, ya estoy ON TIME para abordar, que tengas un buen viaje y todos los éxitos, mi querido Manuel.</p>
	<p>Exporberto, muy bien con el inglés, que les vaya muy bien a ustedes también. Sé que van a representar muy bien al Perú.</p>