

Seminario en Línea

Entrada al mercado de EE.UU. 2022

En inglés y español

Mexico.Director.CPO@gmail.com

www.ConsultingProfessorsOnline.com

Mes Dos

Cuatro semanas para diseñar su plan de entrada al mercado de EE. UU.

Los consultores expertos y los "profesores" empresariales guían la preparación de sus estrategias de desarrollo de negocios, comercialización y liderazgo.

“Con una experiencia presencial y en línea de más de 37 años en 40 industrias diferentes y 20 mercados extranjeros, Coaching Professors, Inc. evalúa objetivamente a las compañías extranjeras y sus productos, apoya la preparación de la compañía para operar en el mercado de los EE. UU., y los prepara y ayuda en la implementación de un plan de entrada al mercado estadounidense.”

Las 4 reuniones semanales interactivas en vivo en línea (1.5 horas por reunión) incluyen:

SEMANA UNO: Descripción de los componentes de un Plan de Entrada al mercado de EE. UU. para los participantes del Programa. B2B, B2C, B2I o B2G. La psicología y los criterios de compra del consumidor se analizan e incorporan en el plan de entrada al mercado.

SEMANA DOS: Discusión de los recursos económicos necesarios. Los participantes completan las primeras cuatro partes del Plan de entrada al mercado.

SEMANA TRES: Revisión de estrategias de producto y los participantes completan las siguientes cuatro partes del Plan de entrada al mercado.

SEMANA CUATRO: Discusión de los sistemas de desarrollo de “leads” (prospectos) y los participantes completan las seis partes finales del Plan de entrada al mercado empresarial.

La Universidad de profesores y los expertos en consultoría facilitan las reuniones semanales.

Solicite información por correo:

Mexico.Director.CPO@gmail.com

www.consultingprofessorsonline.com

Inscripción para programas > <https://www.consultingprofessorsonline.com/mexico-u-s-market-entry>