

DETALLES OPERATIVOS DEL PROGRAMA "THE BRIDGE"

FASE UNO

La entrega del seminario en línea se imparte utilizando la comunicación de video interactiva con cada participante individual (en este caso, debido a posibles limitaciones de banda ancha, Coaching Professors, Inc. sugiere limitar cada evento del seminario en línea a 50 participantes con 50 computadoras de escritorio o computadoras portátiles).

Reuniones del Mes 1: la primera fase consiste en seminarios en líneas de videoconferencia que conectan al experto internacional del mercado de EE. UU. **El primer mes consiste en una serie de cuatro reuniones con una duración de 1.5 horas, entregadas semanalmente (cuatro semanas en total)**. Folletos, guías, grabaciones de audio y resúmenes de Power Point se proporcionan cada semana del Programa.

El título del programa del primer mes es: "Estados Unidos: cultura, mercado, economía, consumo, prácticas comerciales, potencial de ventas por sector".

Reunión 1 - El mercado de los Estados Unidos - ciudades, áreas rurales, regiones, "números" - qué se vende en Estados Unidos (B2B, B2C, B2G y B2I).

Reunión 2 - La cultura de los Estados Unidos, estilos de vida, subculturas, observaciones regionales, el consumidor y su psicología (lo que compra y por qué lo compra).

Reunión 3 - Estructuras comerciales de EE. UU. - Opciones legales, contables y de estructura de la empresa - Terminología corporativa. Métodos de acceso.

Reunión 4 - Potencial de mercado de los Estados Unidos para categorías de productos: entrada directa e indirecta, alianzas estratégicas, asociaciones, mercados regionales. ¿Su producto o servicio está listo para el mercado estadounidense?

Una entrevista al final del programa están disponibles con el facilitador de EE. UU para responder cualquier pregunta confidencial, que no se haya abordado durante las reuniones del seminario en línea.

FASE DOS

Reuniones del mes 2: se centran en las estrategias y métodos para llegar al comprador estadounidense. En el primer mes, las reuniones consistieron en proporcionar información que permitiera a los participantes tomar una decisión sobre si el mercado estadounidense sería un mercado válido y apropiado para sus empresas. En el segundo mes, las reuniones explican a los participantes las opciones para la entrada al mercado de los EE.UU., Responden preguntas relacionadas con el mercado y reciben formatos de entrada al mercado, lo que les permite crear un plan realista de entrada al mercado de EE. UU. (12 temas serán explicados a los participantes para que puedan completar su plan).

El título del programa del mes 2 es " Plan de entrada al mercado, opciones de marca y cómo llegar al comprador exigente en los Estados Unidos ".

Reunión 1 - Los ocho elementos del marketing: cómo se aplican al producto de los participantes extranjeros.

Reunión 2 - El comprador estadounidense: cómo razona, cómo decide comprar, qué decide comprar y cómo toma sus decisiones de compra.

Reunión 3 - La marca: cómo se planea, cómo se lanza, cómo se mantiene y cómo se defiende. La Marca Paraguas de productos complementarios. Cómo se aplican estas reglas a los productos y servicios de los participantes del país extranjero.

Reunión 4 - ¿Cómo comenzar? - inversión - estrategias - ganancias - estrategias directas e indirectas. ¿Cómo llegar al comprador adinerado que está buscando un producto único y diferente? ¿cómo llegar al comprador que es exigente, pero que está dispuesto a pagar el precio correcto? ¿cómo alcanzar el precio medio y el mercado de volumen de bajo precio?. Pronósticos, presupuestos, asesoría legal necesaria, opciones de entidades comerciales con sede en EE. UU., cadena de suministro, propuesta de valor, etc.

FASE TRES

Reuniones del mes 3 la implementación comienza: las reuniones interactivas en video del tercer mes son semanales y ayudan a las empresas participantes a ajustar, aplicar e implementar todas las herramientas de marketing, legales y financieras necesarias para ingresar al mercado estadounidense. El asesoramiento de EE. UU. proporcionará asistencia, asesoramiento, coordinará, evaluará y sugerirá acciones correctivas.

LOS FACILITADORES

El facilitador senior y asesor del mercado de EE. UU. para el seminario de inglés -

Prof. Roberto Ancis, CEO / Fundador de Coaching Professors, Inc. Es Lic. Física, Mtro. en Química e Informática, MBA con especialidad en Marketing, Administración y Negocios Internacionales. Es profesor, investigador, consultor de negocios y marketing técnico desde 1981.

Conocido a nivel nacional e internacional por sus seminarios en desarrollo de negocios, ventas, marketing, branding, marketing directo, marketing de distribución, divulgación y estrategias de Internet.

Hay doce facilitadores adicionales de seminarios en línea disponibles para llevar a cabo los Programas "The BRIDGE", con acceso adicional a "Profesores" de MBA en las instituciones educativas asociadas y con consultores de negocios con experiencia en diferentes redes corporativas.

Después de haber enseñado Negocios Internacionales durante los últimos 37 años en la Escuela de Graduados de la National University y actualmente en la Universidad de Phoenix, para candidatos a MBA, el CEO y fundador de Coaching Professors, Inc. ha asesorado y proporcionado orientación a muchas compañías extranjeras para ingresar con éxito en el Estados Unidos y para las empresas estadounidenses ampliar su alcance fuera de los límites nacionales de los Estados Unidos Desde 1981, también ha ofrecido talleres y seminarios sobre efectividad corporativa y personal, a más de 75,000 participantes.

La facilitadora y asesora del mercado de EE. UU. para el seminario en español.

'Prof.' Donaji Montes Estrada es Licenciada en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México, tiene un Diploma de la Universidad de Cambridge en Roadmapping Estratégico y un Diploma del Taller de Liderazgo en Innovación Global de la Universidad de Stanford.

Es la CEO y fundadora de Intechnational LLC, una firma de consultoría con sede en Silicon Valley que ayuda a las empresas de tecnología con sus negocios y proyectos internacionales. Es bilingüe y bicultural con más de 12 años de experiencia trabajando para empresas PyMEs tecnológicas. Actualmente, es parte de la Junta de Asesores de la Global Chamber en San Francisco y Regional Desk de la Cámara Global para LATAM y el Caribe. Además, es asesora externa del Consulado General de México en San José.

La Lic Montes trabajó para la Fundación México- Estados Unidos para la Ciencia A.C. en el programa Technology Business Accelerator (TechBA) en Arizona y Silicon Valley. Durante su carrera ha coordinado el trabajo de más de 30 consultores internacionales y ha ayudado a más de 155 empresas de tecnología.