

Vender a través de una red de agentes & distribuidores

(nacional o internacional)

 16 de abril de 2026, jueves

Inscríbete



Fechas:

16 de abril, jueves

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Javier Moreno Oto

Experto en selección científica de perfiles técnico comerciales.

Director de DEKER Consultores de Marketing. A lo largo de su trayectoria profesional ha desempeñado puestos directivos en consultoría e investigación de mercados, ocupando posteriormente puestos en la dirección comercial y gerencia de compras en diferentes empresas. Representante en exclusiva de la metodología SPQ en España y experto en selección de personas y perfiles comerciales.

Durante los últimos 20 años, ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 50.000 profesionales y directivos en el área de ventas, equipos, comunicación y marketing.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la EHU-UPV. MBA en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos por la Universidad de Mondragón. Máster en coaching de personas y equipos. Diploma avanzado en Coaching de Equipos.

Miembro de AMA (American Marketing Association), ESOMAR (European Society for Opinion and Market Research), AEDEMO (Asociación Española de Estudios de Mercado Marketing y Opinión) y miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional. Experto en Selección de Talento Comercial.

La selección y la gestión de la relación con agentes y distribuidores no es una tarea sencilla, pero bien dirigida puede permitir mediante una inversión mínima, una gran rentabilidad del esfuerzo comercial.

Pero la cuestión no es sólo vender más, sino hacerlo evitando costes de oportunidad y maximizando el beneficio al tiempo que se es capaz de evitar responsabilidades no deseadas. Este programa descubre las claves para ello.

PROGRAMA

1. Definición de los roles de agente / distribuidor.
2. La prospección y pre-selección de mercados-objetivo a nivel nacional e internacional
3. Localización de agentes y distribuidores a través de Internet y otros medios.
4. Presentación comercial de la oferta al canal.
5. Cuestiones a plantear al agente o distribuidor.
6. Problemas en la relación con agentes y distribuidores.
7. Fijación y control de objetivos comerciales.
8. La negociación de acuerdos de agencia y distribución y sus consecuencias.
9. Casos reales y prácticos. Evitando errores.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

- Incrementar el nivel de control sobre agentes/distribuidores mediante herramientas flexibles y probadas.
- Mejorar la capacidad para localizar y seleccionar adecuadamente nuevos agentes/distribuidores en mercados nacionales e internacionales.
- Desarrollar soluciones prácticas para perfeccionar el diseño de la estrategia de distribución exterior.
- Aumentar el margen de beneficio procedente de la venta del producto, evitando costes comerciales superfluos.
- Negociar un contrato lo más favorable posible para el exportador.
- Ayudar a las empresas y profesionales a generar una corriente de exportación estable, maximizando las posibilidades que ofrecen sus actuales o futuras redes de distribución.

Dirigido a:

- Perfiles directivos comerciales, gerentes, area managers, jefes/as de Equipo, analistas de Mercado, directivos de Marketing , KAM y en general, todas aquellas personas con responsabilidad en la localización, selección, negociación o gestión de redes comerciales exteriores: agentes y distribuidores.



Fechas:

16 de abril, jueves



Número de sesiones:

1



Horario:

de 9:15 a 14:15 h. y de 15:15 a 18:15 h.



Número de horas:

8

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:



Presencial*

Club de Marketing de Navarra



Videoconferencia*

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES



Socios/as:

275 €



No socios/as:

410 €

[Únete a la asociación](#)

El precio incluye comida.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)



Club de
Marketing
de Navarra

Avda. Anaitasuna, 31 31192 - Mutilva (Navarra)