

# IBILBIDEA



Refuerza TU PROYECTO EMPRESARIAL ICC  
para que sea SOSTENIBLE Y COMPETITIVO

## ESTRATEGIA COMERCIAL

Trabajar la perspectiva de mercado.

26 SEPTIEMBRE

10:00-12:00

1

## DIGITALIZACIÓN

Aspectos jurídicos de la venta electrónica  
Productividad  
IA y NFT

6 NOVIEMBRE 10-00-12.00

14 NOVIEMBRE 10.00-13.00

20 NOVIEMBRE 10.00-12.00

3

4

MENTORIZACIÓN GRATUITA

## PÍLDORAS FORMATIVAS

Septiembre-diciembre

### GESTIÓN ECONÓMICA

Gestión y control económico-financiero,  
conceptos tributarios básicos y cálculo e  
interpretación de precios y márgenes mediante  
casos prácticos.

16 OCTUBRE

23 OCTUBRE

10:30-12:30

### INTERNACIONALIZAR

Taller sobre cómo vender en mercados internacionales  
siendo una pequeña empresa: claves, programas de  
ayuda y un caso práctico.

12 DICIEMBRE

9.30-11.00

¡INFÓRMATE!

agustinakzentroa@oarsoaldea.eus

943 494 129



# PÍLDORAS FORMATIVAS KSI

Refuerza TU PROYECTO EMPRESARIAL ICC  
para que sea SOSTENIBLE Y COMPETITIVO



## ESTRATEGIA COMERCIAL

Trabajar la perspectiva de mercado.

26 SEPTIEMBRE

10:00-12:00

1

## ¿QUÉ VAS A APRENDER?

### 01. Fundamentos de la Estrategia Comercial

¿Qué es una estrategia comercial y por qué es esencial?

Componentes Clave de una Estrategia Comercial

### 02. Conociendo al Mercado y a tu Público Objetivo

Identificación y segmentación de mercados

Herramientas y técnicas para conocer al público objetivo

### 03. Propuesta de Valor

Definición de Propuesta de Valor

Identificación de tu propuesta de valor

### 04. Elaboración de tu Estrategia Comercial

Cómo crear un plan estratégico.

Importancia de definir objetivos medibles (KPIs) y seguimiento de resultados.

Ajustes y mejoras continuas en la estrategia.

### 05. Conclusiones y recomendaciones