

# ¿CÓMO PREPARAR LAS MISIONES COMERCIALES?



## ACCIONES DE PROMOCIÓN: MISIONES COMERCIALES

### Qué es?

Las misiones comerciales son **viajes** personales de representantes de empresas con el fin de contactar directamente con otras ubicadas en el país destino (misiones directas), o bien viajes de estas empresas, potenciales clientes, al entorno geográfico de la nuestra (misiones inversas).

Los contactos pueden tener **distintos objetivos**: desde la negociación comercial directa, hasta la proposición de colaboración de índole diversa, sea asociativa, comercial, tecnológica, etc.

En todo caso, son una **herramienta de promoción** que permite, además, en el caso de las misiones directas, conocer de primera mano el entorno del país donde se desea hacer negocios.

### Cómo se lleva a cabo?

Para preparar **una agenda de contactos en un país destino**, la empresa tiene dos opciones: autogestionarse dicha agenda de contactos, llamando y citándose con las empresas interesantes, o dejarse ayudar por los Organismos de Promoción (como ASTUREX), que preparan varios viajes comerciales al año, a distintos destinos, y suelen incluir entre sus servicios, pagando un precio asequible, la confección de una agenda de contactos.

En ambos casos, el proceso es básicamente:

**Un proyecto comunicativo, secuencial, Donde uno se da a conocer, Proporciona información sobre lo que se propone y Trata de “vender” las bondades de mantener un encuentro que puede beneficiar a ambas partes.**

## Consejos prácticos para la pyme

1)

No hay mejor manera de contactar con otra empresa que hacerlo directamente: es la mejor muestra de interés real que puede hacerse. Los intermediarios de agendas, a veces, manejan mensajes más generalistas a los que nosotros queremos transmitir.

Con independencia de cómo haya gestionado su agenda de contactos, analice con profundidad a quién va a ver, a qué se dedica, qué instalaciones tiene, cómo se relaciona con su negocio, etc. Y proporcione la misma información a su futuro contacto. Aquella información que pueda compartirse antes de la reunión, procure compartirla. Ese tiempo que tienen ganado.

2)

3)

En su misión comercial o viaje de trabajo, va a mantener varias reuniones con varias empresas en varios días consecutivos. Serán jornadas que provocarán cansancio y puede perder alguna información valiosa con el transcurrir de los días. Elabore una **“ficha de contactos”** donde anotar, en cada reunión y justo después de terminarlas, las **conclusiones, valoraciones y compromisos adquiridos en cada una de ellas.**

Realice los viajes comerciales para conocer, aprender y analizar el país destino, su mercado potencial en él, la cultura de negocios, las oportunidades que se presentan, etc., aparte de para profundizar comercialmente. Trate de conocer y asimilar **toda la información posible** sobre su mercado potencial en el país. Las oportunidades de estar allí donde pretende comercializar no son tantas, ya que los viajes exigen tiempo y dinero, dos bienes escasos en las pymes.

4)

5)

Hay que realizar un esfuerzo de **comprensión cultural del país al que se viaja**. En algunos casos, las empresas esperan que vayamos rápida y directamente al grano, al asunto que queramos tratar; en otros, esperan un ambiente cálido, pausado, relacional; y así, en cada país o zona geográfica, una expectativa distinta. Aprendamos las claves culturales de los negocios antes de realizar los contactos comerciales.

Links de interés: **si viajas al extranjero** del Ministerio de Asuntos Exteriores; **información sobre países** del Ministerio de Industria y Comercio; la **preparación de visitas de información y comerciales** de la Diputación de Granada.

6)