

BTM
2023

BUYERS TRADE MISSION

LA EVOLUCIÓN NATURAL DE LOS NEGOCIOS

esencial
**COSTA
RICA**

Una nueva edición de la BTM reunirá a más de 800 personas exportadoras de los sectores Agrícola, Alimentario, Industria Especializada y Servicios con el fin de promocionar la oferta exportable de Costa Rica a través de reuniones 1:1 con compradores internacionales de todas partes del mundo.

RUTA BTM 2023

Este programa exclusivo brinda herramientas fundamentales para fortalecer las habilidades de empresarios tanto de sector de bienes como de servicios; en temas de negociación, pitch de ventas, estructura de costos, aspectos logísticos, entre otros.



PARA EL MOMENTO DE LA RUEDA DE NEGOCIOS, LOS EMPRESARIOS DEBEN CONTEMPLAR:



Revisar previamente la información del comprador con el cual vaya a reunirse.



Tener un sitio web actualizado con la oferta tanto en español como en inglés.



Contar con productos acordes a las exigencias del mercado al que desea ingresar.

6 PASOS PARA DESLUMBRAR EN UNA REUNIÓN DE NEGOCIO

1

Previo al encuentro se debe estudiar al cliente para saber quiénes son, qué hacen y además encontrar puntos de interés para ser tomados en cuenta en la reunión.

3

Tener preparado el “pitch de ventas” y presentarlo en el debido tiempo y con el apoyo necesario.

5

Al finalizar la reunión, se recomienda realizar un llamado a la acción para los siguientes pasos: reunión, llamada, entre otros.

2

La presentación personal y puntualidad es primordial, desde la vestimenta casual ejecutiva hasta las tarjetas de presentación en idioma español e inglés.

4

Escuchar al comprador para así adecuar la oferta a sus necesidades.

6

Enviar un correo de seguimiento el mismo día, donde se haga una pequeña minuta de lo acordado entre ambas partes.

SEGUIMIENTO A LOS ENCUENTROS

La clave detrás de una reunión de negocios es el seguimiento, es **fundamental honrar los acuerdos de la reunión**, además de no prometer situaciones que sean imposibles de cumplir.

Además de enviar un **correo de seguimiento** lo antes posible con el potencial comprador, se recomienda brindar **seguimiento de forma periódica** para asegurarse de que el cliente los tenga presente. Para estos próximos encuentros, deben prepararse los **materiales, muestras, costos, entre otros aspectos** convenidos en la reunión para ser enviados al comprador.

Más información:
www.btmcr.com