SOPORTE DE LA SESIÓN

Sesión 3: Plan de acción

Intensidad: 2 horas

Experto / encargado: catalina landa
Fecha: 11 de agosto de 2025
Hora: 2 pm a 4 pm
Asistentes: 9 asistentes

- Leidy Johana Patiño Muñoz
- Juan Sebastián Suárez Naranjo
- María Paulina Arroyave García
- Jhon Jairo González Peláez
- Juan Camilo Giraldo Bustamante
- Víctor Mauricio Toro Gaviria
- Niny Johana Galeano Gaviria
- Angie Tatiana Rodríguez Arias
- Laura Marcela Gómez Idárraga

Objetivo: Dar une. Breve introducción al acceso a nuevos mercados y darle las herramientas a los participantes para que evalúen dónde están hoy?, y todos lo lo requiere el acceso a nuevos mercados.

Temas tratados: ver ppt https://drive.google.com/drive/folders/1HN4cncVOyJGgLmmk_WiuWu8ZlTKSHTgX?usp=drive_link

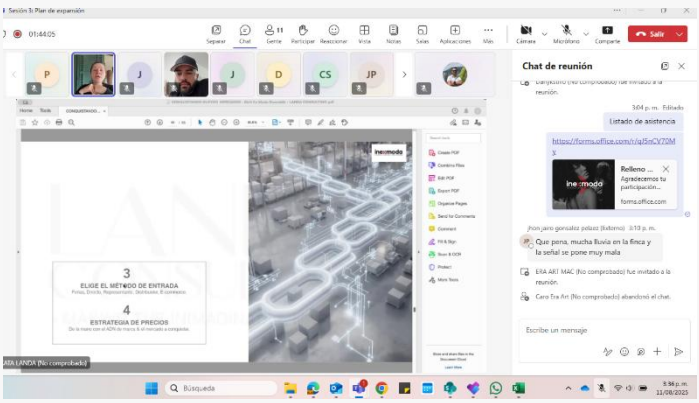
- La importancia de persistir
- La importancia de creer en lo que vendemos
- Estamos preparados? - ejercicio GAP
- Cómo nos presentamos?
- Queremos y nos beneficia estar en ese lugar?
- Identificación de mercado objetivo
- Estrategias de ingreso :
    - definir mercado
    - estrategias / plan de acción
    - métodos de entrada, estrategia de precios
    - requerimientos de etiquetado
    - importancia de aprender de los casos de éxito
    - protección de marca
    - privacidad de datos
    - requerimientos de importación
    - requerimientos de exportación
    - términos y condiciones

- documentos fundamentales
- estrategia de marketing
- medición control & seguimiento.

Tareas pendientes: NA

Pantallazo/Registro Fotográfico





Conclusiones

Durante las dos horas se logro abarcar de manera superficial los temas presentados con alta participación de los presentes. Dos horas en un tiempo muy breve para dar un tema tan extenso. Se recomiendo tener una sesión posterior de integración de todo que se hace mediante ejercicios que se mandan para que lleguen a esta sesión ya con preguntas concretas de cada uno de los temas.