



La Ciudad invita a participar de una capacitación virtual para iniciar relaciones comerciales en África Occidental. Se trata de una actividad de investBA que está destinada a empresas que busquen expandir sus negocios en el mercado africano.

El Ministerio de Desarrollo Económico y Producción, a través de investBA, presenta: "Explorando los mercados de África Occidental: cultura, oportunidades y comercio para empresas de Latinoamérica".

Se trata de un curso online y gratuito que ayudará a adquirir herramientas y conocimientos esenciales para desembarcar con negocios en el mercado de África Occidental.

El encuentro se desarrollará los días martes 28 y miércoles 29 noviembre, de 11 a 12 hs.

Está orientado especialmente a empresas y emprendedores de bienes o servicios de Latinoamérica que desean iniciar relaciones comerciales internacionales en el continente africano.

Para participar, sólo es necesario completar el [formulario de inscripción](#) .

Durante las jornadas, se abordarán temáticas específicas entre las que se destacan:

- Aspectos económicos generales
- La demanda
- Requerimientos de ingreso
- La competencia

- El cobro
- Los canales de distribución
- La elección de contraparte
- Las relaciones personales
- El seguimiento comercial
- La promoción internacional
- La logística para el envío de productos a estos mercados.

Se trata de una actividad organizada de manera conjunta con Inafrica Strategy, consultora especializada en negocios internacionales en África.

También cuenta con la colaboración de Bolloré Argentina, líder mundial en transporte y logística internacional.

Y con el apoyo de destacadas cámaras, instituciones y agencias de promoción de exportaciones, tanto nacionales como regionales.

Esta capacitación te ofrecerá las herramientas necesarias para comprender mejor este mercado y te ayudará a identificar nuevas oportunidades comerciales.

Algunos de los temas que se tratarán son:

- Oportunidades comerciales en los mercados involucrados
- Aspectos económicos generales de la región
- Demanda y requerimientos de ingreso
- Competencia en estos mercados
- Estrategias de intercambio comercial
- Cobro y métodos de pago
- Canales de distribución efectivos
- Elección de contraparte y relaciones comerciales
- Seguimiento comercial y fidelización de clientes
- Herramientas de promoción internacional
- Logística para el envío de productos a estos mercados.

[INSCRIPCIÓN](#)