

## Doing Business in Latin America

Tiistai 27.5.2008

08.30 - 09.00

**Aamukahvi**

09.00 - 12.00

**Tuloksellinen yhteistyö jakelijoiden/edustajien kanssa**

- jakelijahaun kriteerit
- aluekohtaiset erot ja yhteistyön haasteet
- mitä sopimuksen jälkeen: myynti- ja markkinointisuunnitelma sekä viestinnän vuorovaikutuksen sujuvuus

*Nina Jaakkola, Head of Trade Center, Finpro Mexico*

(Aamupäiväkahvi n. klo 10.30)

12.00 – 12.45

*Lounas*

12.45 – 14.15

**Suomalaisyritysten markkinapotentiaali Mexikossa**

*Nina Jaakkola, Head of Trade Center, Finpro Mexico*

(Iltapäiväkahvi n. klo 14.15)

14.30 – 16.30

**Legal Aspects of Contractual/Corporate Forms to Operate in the (Brazilian) Market**

- commercial representation
- direct sales
- distribution agreement
- IP framework

*Renato Pacheco Neto, Partner, Fraga, Bekierman & Pacheco Neto - Advogados*

## Doing Business in Latin America

Keskiviikko 28.5.2008

- 08.30 - 09.00      **Aamukahvi**
- 09.00 - 12.00      **Sales and Marketing in Latin America**  
- purchasing behaviour of customers  
- the selling process  
- positioning and product awareness  
  
*Jesus Belle, Principal Consultant, Fintra*  
  
(Aamupäiväkahvi n. klo 10.30)
- 12.00 – 12.45      *Lounas*
- 12.45 – 16.00      **Neuvottelu- ja esiintymistaidot Latinalaisessa Amerikassa**  
- odotukset verbaalisen ja non-verbaalisen viestinnän suhteen  
- valmistautuminen, esitys/neuvottelu, jatkotoimet  
  
*Jaime Potenze, tal. lis., virallinen kääntäjä, Espanjan kielipalvelu*  
  
(Iltapäiväkahvi n. klo 14.15)
- 16.00 – 16.30      **Matka ja konsultoinnit**  
  
*Jani Tuuri, Fintra*

**Paikka:** Fintra, Atomitie 2c, 00370 Helsinki

**Valmennusohjelman yhteyshenkilöt:**

Valmennuspäällikkö Jani Tuuri  
puh. 0207 220 525, [jani.tuuri@fintra.fi](mailto:jani.tuuri@fintra.fi)

Valmennuskoordinaattori Annica Wester-Loppi  
puh. 0207 220 529, [annica.wester-loppi@fintra.fi](mailto:annica.wester-loppi@fintra.fi)