



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

Ejemplo:

# Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A. en Omán

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Mascate

**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



# Ejemplo\*:

## Agenda de reuniones de negocio para Business, S.A. en Omán

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Mascate



**SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX**

Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Económica y Comercial de España en Mascate, a Business, S.A., conforme al servicio contratado con fecha XX de XXXX de XXXX, con referencia CRM SP-XXXXXXXXXX.

Precio final de este Servicio Personalizado:  
XXX,XX euros (IVA incluido)

*\*Los nombres de empresas y sus datos, así como las fechas de este ejemplo son ficticios. Se han eliminado algunos datos*



# Índice

1. Descripción del servicio	4
1.1. Necesidades del cliente	4
2. Agendas de reuniones de negocio	5
2.1. Reuniones de negocio Empresa 1	5
2.2. Reuniones de negocio Empresa 2	6
2.3. Reuniones de negocio Empresa 3	7
2.4. Reuniones de negocio Empresa 4	8



# 1. Descripción del servicio

## 1.1. Necesidades del cliente

Business se puso en contacto con la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mascate, solicitando la contratación de cuatro servicios personalizados de Agenda de Reuniones con potenciales clientes en el mercado local, para la Misión Comercial de su institución a Omán los días XX y XX de XXXX de XXXX.

A continuación se citan los datos de las empresas para las cuales se han contratado las Agendas de Reuniones:

Nombre de Empresa	Participante/s	Días de visita
EMPRESA 1	D. Xxxx, Export Area Manager	XX, XX, XX y XX de XXXX
EMPRESA 2	D. Xxxxxx, Director del Departamento de Exportación	XX y XX de XXXX
EMPRESA 3	D <sup>a</sup> . Xxxxxx, Técnico Comercial	XX, XX, XX y XX de XXXX
EMPRESA 4	D. Xxxx, Director	XX y XX de XXXX



## 2. Agendas de reuniones de negocio

### 2.1. Reuniones de negocio Empresa 1

Agenda de reuniones de negocios realizada para D. Xxxx, Export Area Manager de la Empresa 1, para los días XX, XX, XX y XX de XXXX de XXXX.

**Resumen de las reuniones de negocio concertadas:**

Horario	Domingo XX de XXXX	Lunes XX de XXXX	Martes XX de XXXX	Miércoles XX de XXXX	Jueves XX de XXXX
8:30	Reunión de bienvenida en la Oficina Económica y Comercial de España en Mascate (Ciudad)				
9:00		Empresa A (Ciudad)	Empresa B (Ciudad)	Empresa C (Ciudad)	Empresa D (Ciudad)
11:30	Empresa E (Ciudad)	Empresa F (Ciudad)	Empresa G (Ciudad)	Empresa H (Ciudad)	Empresa I (Ciudad)
15:00	Empresa J (Ciudad)	Empresa K (Ciudad)	Empresa L (Ciudad)	Empresa M (Ciudad)	

**Observaciones:** La empresa amplió su visita a Omán quedándose en el país desde el domingo XX hasta el jueves XX de XXXX.



## 2.2. Reuniones de negocio Empresa 2

Agenda de reuniones de negocios realizada para D. Xxxxxx, Director del Departamento de Exportación de la Empresa 2, para los días XX y XX de XXXX de XXXX

### Resumen de las reuniones de negocio concertadas:

Horario	Domingo XX de XXXX	Lunes XX de XXXX
8:30	Reunión de bienvenida en la Oficina Económica y Comercial de España en Mascate (Ciudad)	Empresa A (Ciudad)
10:30	Empresa B (Ciudad)	Empresa C (Ciudad)
12:00		Empresa D (Ciudad)
12:30	Empresa E (Ciudad)	
15:00	Empresa F (Ciudad)	Empresa G (Ciudad)
16:30	Empresa H (Ciudad)	
17.30		Empresa I (Ciudad)



## 2.3. Reuniones de negocio Empresa 3

Agenda de reuniones de negocios realizada para D<sup>a</sup>. Xxxxxx, Técnico Comercial de la Empresa 3, para los XX, XX, XX y XX de XXXX de XXXX.

### Resumen de las reuniones de negocio concertadas

Horario	Domingo, XX de XXXX	Lunes, XX de XXXX	Martes, XX de XXXX	Miércoles, XX de XXXX
8:30	<b>Reunión de bienvenida en la Oficina Económica y Comercial de España en Mascate</b> D <sup>a</sup> . Xxxx, Consejera Económica y Comercial (Ciudad)			
9:00		<b>Empresa A</b> (Ciudad)	<b>Empresa B</b> (Ciudad)	<b>Empresa C</b> (Ciudad)
10:30	<b>Empresas D</b> (Ciudad)			
11:30		<b>Empresa E</b> (Ciudad)	<b>Empresa F</b> (Ciudad)	<b>Empresa G</b> (Ciudad)
12:00	<b>Empresa H</b> (Ciudad)			
14:00				<b>Empresa I</b> (Ciudad)
15:00	<b>Empresa J</b> (Ciudad)	<b>Empresa K</b> (Ciudad)	<b>Empresa L</b> (Ciudad)	

**Observaciones:** La empresa permanecerá en Omán desde el domingo XX hasta el jueves XX de XXXX



## 2.4. Reuniones de negocio Empresa 4

Agenda de reuniones de negocios realizada para D. Xxxxx, Director de la empresa Empresa 4, para los días XX y XX de XXXX de XXXX

### Resumen de las reuniones de negocio concertadas

Horario	Domingo, XX de XXXX	Lunes, XX de XXXX	Martes, XX de XXXX
8:30	<b>REUNIÓN BIENVENIDA, Oficina Económica y Comercial de España en Mascate (Ciudad)</b>		
9:00		<b>Empresa A (Ciudad)</b>	<b>Empresa B (Ciudad)</b>
10:30	<b>Empresa C (Ciudad)</b>		
11:30		<b>Empresa D (Ciudad)</b>	
12:30	<b>Empresa E (Ciudad)</b>		
15:00	<b>Empresa F (Ciudad)</b>	<b>Empresa G (Ciudad)</b>	
17:00		<b>Empresa H (Ciudad)</b>	

**Observaciones:** La empresa permaneció en Omán desde el domingo XX hasta el martes XX de XXXX





**Responsable del servicio:**

Analista de Mercado

**Servicio elaborado por:**

Área de Servicios Personalizados

**Contacto:** Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Omán

**Dirección:** Way 3021, House 1769, Shatti Al Qurm, Sultanate of Oman

**Teléfono:** 00968 24688900

**Fax:** 00968 24688999

**E-mail:** [mascate@comercio.mineco.es](mailto:mascate@comercio.mineco.es)

Para más **información** sobre Omán:

[www.oficinascomerciales.es](http://www.oficinascomerciales.es)

**Twitter:** @ICEXOman

La **Oficina Económica y Comercial de España** en Mascate dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Cesión de espacios en las Oficinas Económicas y Comerciales
- ✓ Diseño y organización de acciones de marketing y promoción comercial
- ✓ Acompañamiento de personal de la Oficina Comercial
- ✓ Atracción de inversiones a España
- ✓ Invitaciones a España de compradores y prescriptores
- ✓ Informes comerciales de compañías extranjeras
- ✓ Comparativas de precios en puntos de venta

Y mucho más.



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX



Si desea conocer todos los programas y servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

(+34) 913 497 000

(Lunes a Jueves 9 a 17h / Viernes de 9 a 15h)

[Información@icex.es](mailto:Información@icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



UNIÓN EUROPEA

T. (+34) 913 497 100 | [www.icex.es](http://www.icex.es)