Internazionalizzazione

COME AFFRONTARE I MERCATI ESTERI: DALL'IDEA ALLA VENDITA

Obiettivi

Fornire al partecipante un metodo di lavoro che gli permetta di acquisire la capacità per affrontare un mercato in modo tecnico, senza lasciare nulla al caso

Argomenti

- Breve panoramica sui mercati internazionali
- Perché è diventato difficile vendere
- Tecniche per conoscere un mercato, i clienti e i concorrenti
- Come si fa una strategia di mercato e a cosa serve
- Le modalità per accedere ad un mercato: dall'export diretto alle partnership
- La preparazione di un'offerta commerciale: come fare a renderla attraente
- L'organizzazione delle attività distributive e commerciali nei mercati internazionali
- Tecniche di commercio con l'estero: dogane, pagamenti, documenti, certificati e contrattualistica

Destinatari

Tecnici e responsabili aziendali coinvolti nei progetti sull'export e imprenditori

Contenuti misure di accompagnamento

L'accompagnamento potrà riguardare: analisi prodotto, analisi concorrenza, valutazioni pricing, definizione preventivo progetto di internazionalizzazione.

DURATA TOTALE:
24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
12

CALENDARIO:
dal: 30/10/2018
al : 20/11/2018

TERMINE ISCRIZIONI:
04/09/2018

SEDE DI SVOLGIMENTO:
PIACENZA

REFERENTE DEL CORSO:
Cecilia Razza

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
Finanziato

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.

FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122 Piacenza
T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it

Cercaci su

Calendario
Il giovedì dalle 15.00 alle 19.00

Docenti
Gianfranco Ardenti - Direttore Marketing e analista dei mercati,
titolare della ditta Sima & Co.