



IL PIANO COMMERCIALE PER L'EXPORT E L'ANALISI DI MERCATO

Operazioni approvate dalla RER e cofinanziate dal FSE con Del. G.R. n.ro 1450/2016 del 12/09/2016. Rif. P.A. 2016-5570/RER



Obiettivi

Il percorso consente di valutare la capacità competitiva della propria azienda, del proprio prodotto/servizio sui mercati esteri attraverso la definizione di un piano di sviluppo per l'export, partendo dalla definizione degli obiettivi strategici, commerciali fino alla definizione delle risorse dedicate e del budget previsionale.

Argomenti

- La definizione degli obiettivi commerciali del piano di export
- Marketing internazionale: analisi e scelte sul prodotto, sul prezzo di vendita, modalità distributive ed attività promozionali
- Tecniche di project management per la definizione di un piano operativo per l'export
- Tecniche di costruzione del budget previsionale per l'export

Destinatari

Titolari e/o responsabili commerciali e vendite di aziende che si avvicinano per la prima volta ad un progetto di internazionalizzazione o che hanno avuto esperienze sporadiche di vendite all'estero o che, dopo un primo tentativo di export, hanno avuto risultati insoddisfacenti e sostenuto perdite/rischi eccessivi.

DURATA TOTALE:
24 ore

CALENDARIO:
dal: 02/05/2018
al : 06/06/2018

TERMINE ISCRIZIONI:
28/03/2018

SEDE DI SVOLGIMENTO:
FORLÌ

REFERENTE DEL CORSO:
Veronica Psikuta

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
Finanziato

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