



Internazionalizzazione

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



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.

Calendario

Ogni giovedì dalle 17.30 alle 21.30 e ogni martedì dalle 17.30 alle 20.30

Docenti

Dott. Marco Bertozzi

DURATA TOTALE:
24 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
12

CALENDARIO:
dal: 24/05/2018
al : 14/06/2018

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
27/04/2018

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
CESENA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Federica Ruscelli

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato

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