

Finanziamenti alle imprese per il supporto dei processi di innovazione e di sviluppo

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



AZIENDE MANIFATTURIERE

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

CORSO GRATUITO IN PARTENZA

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.

Tipologia 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.

Argomenti trattati

- 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

Contenuti misure di accompagnamento

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



24
ore

RIF PA
2016-5570/RER

NUMERO
PARTECIPANTI
12

QUOTA
DI PARTECIPAZIONE
Non sono previste quote
a carico dei partecipanti.
Attività in regime
deminimis

