

Operazione Rif. PA 2024-23638/RER approvata con DGR 575/2025 in data 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Internazionalizzazione

Marketing Internazionale: Strategie e Comunicazione in Inglese

Innovazione sostenibile nel marketing e vendite dei servizi - PG 3



Obiettivi

Lo sviluppo di strategie di marketing efficaci nei mercati internazionali richiede la capacità di comunicare con clienti e partner utilizzando linguaggi, strumenti e modalità proprie del contesto globale. Il percorso sviluppa competenze operative per presentare l'impresa e i servizi, realizzare contenuti per i canali digitali, gestire relazioni commerciali, condurre trattative e partecipare a incontri professionali utilizzando l'inglese come lingua di lavoro. L'integrazione tra marketing, comunicazione e tecniche di vendita consente di rafforzare la presenza dell'impresa sui mercati esteri, migliorare l'efficacia delle relazioni internazionali e supportare lo sviluppo di nuove opportunità commerciali.

Argomenti

Presentare l'Azienda nel Mondo

Descrivere i servizi e il valore differenziante della PMI.
Strutturare l'azienda con un Elevator Pitch efficace in inglese.
Attrarre il cliente estero usando terminologia del terziario.

Digital Marketing & Social Media English

Scrivere copy e Call to Action per vendere servizi online.

DURATA TOTALE:
24 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
8

CALENDARIO:
dal: 26/10/2026
al : 30/11/2026

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
02/10/2026

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
CESENA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Elisabetta Bendi
info.cesena@formart.it
0547/630106 -
335/6768639

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato

Applicare la terminologia SEO internazionale per siti di servizi.
Promuovere le competenze aziendali su LinkedIn in inglese.

International Trade & Customer Service

Scrivere email commerciali e preventivi per servizi internazionali.
Gestire in inglese la relazione e i follow-up con i clienti.
Risolvere problemi di erogazione del servizio con tatto e diplomazia.

Cross-Cultural Marketing & Global Markets

Adattare la proposta di servizi alle abitudini d'acquisto estere.
Gestire le differenze culturali nella vendita di servizi intangibili.

Sales Techniques & Commercial Negotiations

Condurre trattative commerciali in lingua per accordi di servizio.
Formulare proposte economiche e difendere i margini della PMI.
Superare obiezioni su tariffe, tempistiche e concorrenza

Networking & Virtual Meetings

Utilizzare espressioni tecniche per presentare slide e proposte in video-call.
Gestire lo Small Talk per creare fiducia con partner esteri.
Consolidare le relazioni di networking post-meeting online.

Misure di accompagnamento

Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un'attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo.
Le opportunità sono limitate: fanne richiesta al momento dell'iscrizione.

La durata di questo servizio è di 6 ore.

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave, responsabili di processi, progetti o attività specifiche, tecnici, operatori e professionisti in generale che intervengono con competenze

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



FORMart sede di CESENA, via Ilaria Alpi, 65 47522 Cesena (FC)
T. 0547-630103 - info.cesena@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



distintive gestendo e presidiando le attività connesse ai processi di vendita e marketing.

Calendario

Il corso si svolgerà nel periodo ottobre - novembre dalle 17.30 alle 21.30 presso Formart Cesena Via Ilaria ALpi,65 Cesena:

Nelle seguenti date:

26/10/2026

03/11/2026

09/11/2026

16/11/2026

23/11/2026

30/11/2026

Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

Il docente di questo corso è Silvia Fabbri, direttrice del Centro Linguistico di Cesena

Requisiti

Il corso è aperto a persone occupate:

dipendenti

imprenditori

liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione



FORMart sede di CESENA, via Ilaria Alpi, 65 47522 Cesena (FC)
T. 0547-630103 - info.cesena@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

