L'ingresso in un nuovo mercato - Torino, 31 gennaio 2017

il kit di strumenti e competenze legali e commerciali per un approccio efficace

L'ingresso in un nuovo mercato:

il kit di strumenti e competenze legali e commerciali per un approccio efficace

Torino, 31 gennaio 2017

La vendita in un nuovo mercato **presuppone la scelta, strategica,** di **strutturarsi** per costruire l**'organizzazione di vendita**, avviare modalità di **relazione** con soggetti diversi e predisporre idonei **strumenti contrattuali**.

Le opzioni e le alternative sono molteplici e articolate e possono essere graduate a seconda dell'obiettivo e della strategia che l'impresa intende adottare.

Ceipiemonte, su incarico se propri Soci, organizza un incontro che **mira ad offrire una traccia di lavoro** sulla quale preparare **il progetto di export con** particolare riferimento **all'esportazione diretta ed indiretta**, che rappresenta il primo passo nel percorso di internazionalizzazione d'impresa.

L'incontro, rivolto alle PMI che intendono espandere il proprio business in un nuovo mercato o incrementarlo in un mercato già acquisito, si propone di fornire una duplice e combinata messa a fuoco **degli aspetti strategico-commerciali e legali-contrattuali,** necessari per conseguire un **risultato sistemico , integrato e coerente** con gli obiettivi aziendali.

La **quota di adesione** è di € 300,00 + IVA, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

I contenuti principali:

Le varie forme di ingresso nel nuovo mercato: un quadro introduttivo d'insieme sulle varie opzioni ed opportunità

- La **pianificazione commerciale**: gli elementi strategici, le motivazioni principali e gli obiettivi principali
- La **preparazione legale** alla relazione con altri soggetti: gli elementi primari delle varie opzioni

Analisi legale e commerciale delle due forme maggiormente utilizzate

- **Esportazione diretta**: vendita ai clienti finali mediante strutture, interne od esterne, quali il funzionario e/o l'agente di vendita, il procacciatore di affari, il buyer; gli elementi in gioco, il profilo degli attori, vantaggi e svantaggi, gli obiettivi commerciali; le forme contrattuali e gli accordi, le regole principali ed il confronto con le diverse legislazioni nazionali.

- **Esportazione indiretta**: vendita ai clienti finali mediante società di distribuzione: i profili e le loro aspettative, le opportunità ed i vincoli della relazione, gli obiettivi commerciali; il contratto internazionale di distribuzione: le diverse legislazioni nazionali e le tecniche contrattuali in merito ai rapporti che vengono a crearsi.

Docenti:

Marina Motta - Consulente e docente di Ceipiemonte, Avvocato in Torino, con esperienza di oltre vent'anni in materia di diritto del commercio internazionale e assistenza alla clientela imprenditoriale nella strutturazione e gestione dei rapporti commerciali, nazionali e internazionali.

Massimo Gargini - Consulente e docente di Ceipiemonte, ex-Manager aziendale con esperienza trentennale nella gestione di Business Unit, Marketing e Vendite, sia su scala nazionale che internazionale.

Sede di svolgimento: Ceipiemonte – Corso Regio Parco, 27 - Torino

Orario: 9.15 – 17.30

Scadenza adesioni: 20 gennaio

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"nuova iscrizione".** Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

Attenzione: il modulo dovrà essere stampato, firmato in tutte le sue parti e inviato a Ceipiemonte via fax al n. 011 6965456

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

Per informazioni:
Fabrizia Pasqua
tel. 011 6700.619
fabrizia.pasqua@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 31.01.2017
- **Orario:** 00:00 - 00:00
- **Luogo:** Corso Regio Parco, 27
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 9
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 19.12.2016
- **Data fine iscrizioni:** 25.01.2017
- **Orario fine iscrizioni:** 12:00

Per informazioni