Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente - 2° ed Torino - 6, 7, 14, 15 e 19 dicembre 2017

Torino - 6, 7, 14, 15 e 19 dicembre 2017

Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato:

dall'export check up alla fidelizzazione del cliente - 2° ed

Torino - 6, 7, 14, 15 e 19 dicembre 2017

La capacità di ampliare la clientela è il **fattore primario per il successo di un'impresa.** L'apertura verso mercati diversi da [illegible] del rischio, l'acquisizione di un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti e l'allungamento del ciclo di vita del prodotto.
Anche le piccole imprese, motore principale dell'economia piemontese, **devono sempre di più aprirsi la strada in nuovi mercati per crescere e far fronte all'incalzante concorrenza internazionale.**

Il corso si propone di percorrere con le aziende partecipanti, **in modo pratico e interattivo**, tutti gli step che portano all'acquisizione di nuovi clienti e al consolidamento del loro mercato target: dal **check up iniziale** per valutare la propria capacità competitiva, **alla pianificazione commerciale,** fino al **raggiungimento degli obiettivi prefissati e al mantenimento della clientela acquisita.**

I partecipanti verranno preparati a **svolgere analisi di mercato ed a definire strategie di marketing e piani commerciali per l'estero,** disponendo di modelli ed esempi immediatamente trasferibili alla loro realtà aziendale.

Il corso è rivolto a: responsabili marketing, export manager, imprenditori, addetti commerciali operanti in imprese di produzione, di servizi o di commercializzazione.

Il corso viene proposto nell'ambito del Piano Formativo "Competenze per l'Internazionalizzazione: percorsi di crescita per le PMI", approvato e finanziato dalla Città Metropolitana di Torino - Bando "Piano Formativo d'Area 2016 - 2018" (Fondo Sociale Europeo).

Tematiche trattate

- Analisi delle opportunità e dei rischi sui mercati
- Analisi del prodotto

- Analisi dei punti di forza e di debolezza aziendali
- Analisi dei potenziali clienti
- Analisi della concorrenza
- Definizione delle modalità di ingresso nel nuovo mercato
- Elaborazione del piano d'azione
- Definizione di tempi e risorse
- Definizione degli obiettivi
- Fattibilità economico-finanziaria
- Previsione dei ricavi
- Modalità di acquisizione dei clienti: la negoziazione e il raggiungimento dell'accordo
- Modalità di gestione e fidelizzazione dei clienti

Per dettagli sui contenuti del corso consultare il **Programma** in allegato.

Chi può partecipare

- Dipendenti a libro paga (operai, impiegati, quadri, dirigenti, apprendisti) occupati presso aziende o altri datori di lavoro assimilabili con sede in Torino o provincia
- Agenti di commercio e/o rappresentanti di affari in mediazione, di assicurazione e broker, di prodotti finanziari
- Titolari, amministratori e coadiuvanti solo se di Piccole o Medie imprese
- Professionisti iscritti ai relativi albi

? Massimo 14 partecipanti; potranno inoltre essere ammessi ulteriori due partecipanti inviati da imprese già regolarmente iscritte al corso

? E' inoltre possibile accogliere in numero minoritario partecipanti provenienti da altre province

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"nuova iscrizione"**. E' inoltre necessario predisporre ed inviare tutta la documentazione indicata nell'allegata **"Scheda Tecnica"**

Scadenza adesioni: 30 novembre

Le adesioni verranno accettate secondo l'ordine di arrivo

Sede e orari: Ceipiemonte, Corso Regio Parco, 27 Torino Orari: 9.00/17.45

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

Informazioni

Per ricevere maggiori informazioni sulle modalità di adesione si invitano gli interessati a contattare Ceipiemonte:

Maddalena Covello – Stefania Soi

Tel 011 6700.669 – 615 Fax: 011 6965456

maddalena.covello@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 06.12.2017 / 19.12.2017
- **Orario:** 9:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Citta:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 01.10.2017
- **Data fine iscrizioni:** 03.11.2017

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Corso Regio Parco 27 - 10152 Torino

Team .....

Tel. +39 011 6700.../..... Fax +39 011 6965456

Email.....