Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente - 3° ed Torino - 17, 18, 24, 25 e 31 gennaio 2018

Torino - 17, 18, 24, 25 e 31 gennaio 2018

Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente - 3° ed

Torino - 17, 18, 24, 25 e 31 gennaio 2018

La capacità di ampliare la clientela è il **fattore primario per il successo di un'impresa.** L'apertura verso mercati diversi da quello d'origine presenta notevoli vantaggi: l'aumento del fatturato/redditività, la diversificazione del rischio, l'ad[illegible] 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

- Ana i dei potenziali clienti
- Ana i della concorrenza
- Defi zione delle modalità di ingres nel nuovo mercato
- Elab razione del piano d'azione
- Defi zione di tempi e risorse
- Defi zione degli obiettivi
- Fatt lità economico-finanziaria
- Prev sione dei ricavi
- Mod ità di acquisizione dei clienti: la negoziazi e il raggiungimento dell'accordo
- Mod ità di gestione e fidelizzazione dei clie

Per dettag sui contenuti del corso consult il **Programma** in allega

Chi pu partecipare

Dipendent libro paga (q rai, impiegati, quadri, dirigenti, apprendisti) occupati pres aziende o alt datori di lavoro ass ilabili con ede in Torino o provincia
Agenti di c mmerci o rappresentanti di affari in mediazione, di assicurazione e broker, di odotti fi nziari
Titolari, am inist ori e coadiuvanti solo se di Piccole o Medie imprese
Profession ti i itti 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: 1° dicembre

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

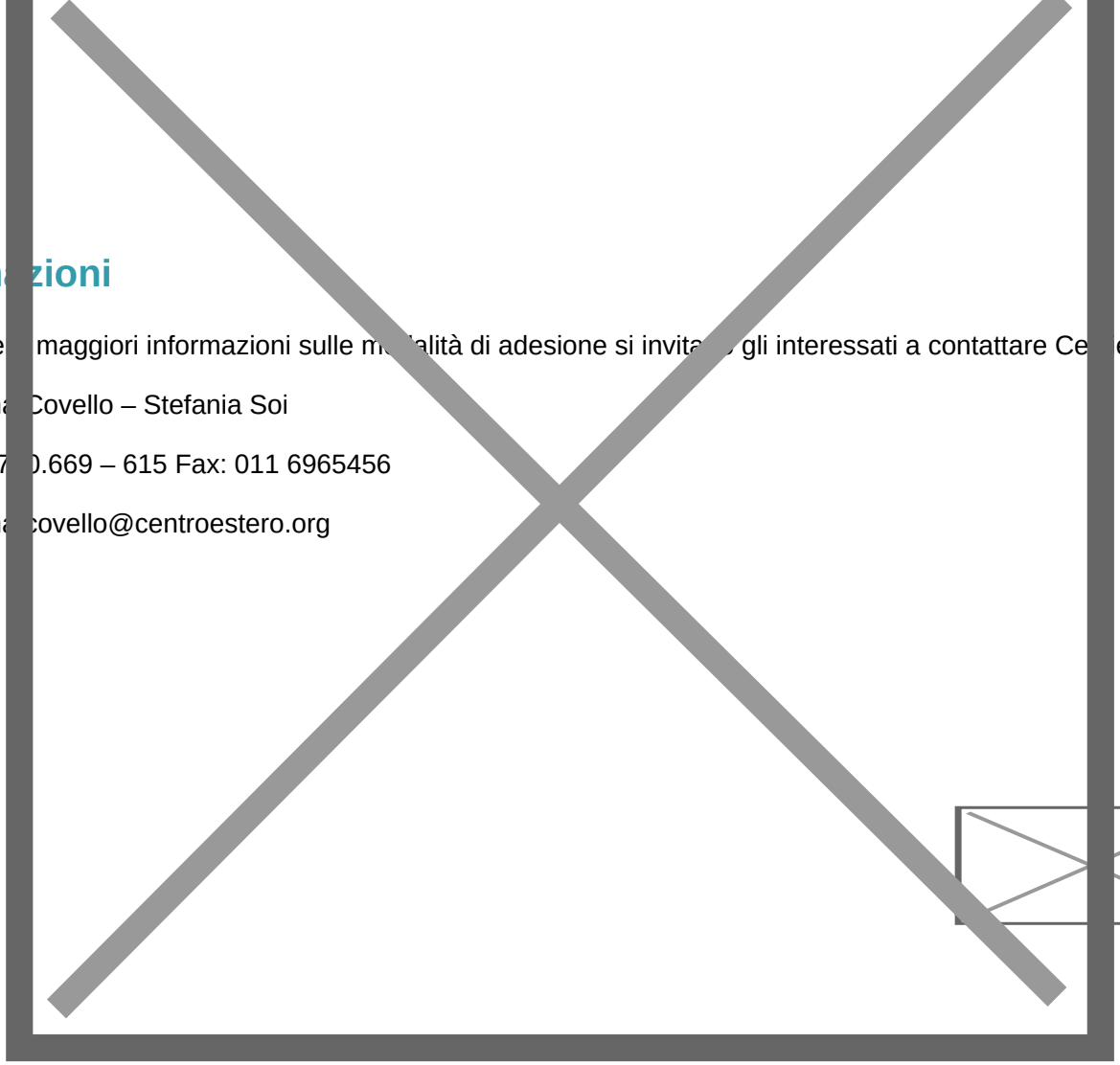
Informazioni

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:** 17.01.2018 / 31.01.2018
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (Europa , Islanda)
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 25.10.2017
- **Data fine iscrizioni:** 06.11.2017

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Corso Regio Parco 27 - 10152 Torino

Team .....

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

Email.....

