

# CORSO ON LINE – COME INDIVIDUARE, SELEZIONARE E GESTIRE AGENTI E DISTRIBUTORI INTERNAZIONALI: aspetti contrattuali, commerciali e negoziali

13, 19 e 24 maggio

13, 19 e 24 maggio

Per le PMI, spesso dotate di una forza vendita limitata al loro interno, il **ricorso all'impiego di agenti e distributori** per sviluppare mercati domestici e internazionali è una scelta obbligata.

Presidiare correttamente il ricorso ad intermediari commerciali è quindi un aspetto di primaria importanza e richiede di saper gestire **quattro principali fasi e le criticità che ciascuna presenta**:

1. **Individuare una rosa di potenziali intermediari** da sottoporre a processo di selezione;
2. **Strutturare un "processo di selezione" che consenta di minimizzare il rischio di selezionare intermediari non idonei** a conseguire gli obiettivi di vendita desiderati;
3. **Negoziare i relativi contratti commerciali**, riuscendo ad accordarsi vantaggiosamente sui numerosi punti chiave insiti in un contratto di agenzia o di distribuzione;
4. Saper poi gestire efficacemente gli intermediari selezionati, **assicurandosi effettiva visibilità sulle attività che devono svolgere autonomamente**.

Una gestione non adeguata o superficiale delle suddette fasi può implicare come prima conseguenza il fatto di scoprire, a rapporto avviato, di aver investito tempo e risorse su **agenti e distributori che non portano i risultati attesi** e/o non danno visibilità sulla loro attività.

Al danno del mancato sviluppo dei mercati e delle vendite, si aggiunge spesso anche l'onere economico derivante dalla **necessità di avviare azioni legali per dirimere liti per chiudere i relativi rapporti**. Inevitabilmente, infine, **tale situazione favorisce la concorrenza sul mercato di interesse**.

Il corso, che si rivolge in particolare a **figure commerciali** di vari livelli, si propone di trasferire conoscenze chiave e indicazioni pratiche sull'utilizzo degli strumenti da utilizzare per **affrontare e gestire con metodo le suddette 4 fasi**, costruendo con i propri agenti e distributori **rapporti proficui e duraturi nel tempo**.

## Programma

**Internazionalizzazione commerciale: le figure dell'Agente e del Distributore**

\* Differenze, tipiche mansioni e responsabilità

## **La ricerca e la selezione degli intermediari commerciali**

- \* I canali di ricerca di agenti e distributori
- \* Indicazioni e strumenti chiave per costruire un processo di selezione strutturato
- \* Come condurre efficacemente il processo di selezione
- \* Come gestire correttamente il rischio societario inevitabilmente connesso all'uso di intermediari nei mercati internazionali: strumenti per indagini reputazionali sui candidati individuati

## **Contratti di agenzia e di distribuzione: quali i principali aspetti contrattuali e come negoziarli vantaggiosamente per la propria azienda**

- \* Analisi e discussione delle principali criticità e aspetti commerciali contrattuali che un Export Manager deve conoscere e saper negoziare

## **Come gestire efficacemente gli intermediari commerciali a rapporto avviato**

- \* Indicazioni pratiche e strumenti per gestire gli intermediari in modo da assicurarsi effettiva visibilità sull'attività da essi svolta autonomamente

## **Destinatari della Formazione**

- Imprenditori della PMI
- Direttori Commerciali, Direttori o Responsabili Vendite Internazionali
- Export Manager, Area Manager e altre figure commerciali coinvolte nella selezione e nella gestione degli intermediari commerciali

**Relatore:** Dott. Massimiliano Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Strategia, Business & Vendite Internazionali

**Date e Orario:** 13, 19 e 24 maggio (9.00/13.00)

**Scadenza adesioni:** 6 maggio

**Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto**

## **Costi e modalità di adesione**

La quota di adesione è di € 400,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**partecipa**". A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

#### **ATTENZIONE:**

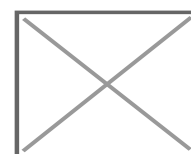
**La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.**

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

**Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.**

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (<http://www.centroestero.org/it/privacy.html>).



[Stampa](#)

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 13.05.2022 / 24.05.2022
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 10
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 19.04.2022
- **Data fine iscrizioni:** 11.05.2022

## Per informazioni

**Centro Estero per l'Internazionalizzazione**

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto  
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: [fabrizia.pasqua@centroestero.org](mailto:fabrizia.pasqua@centroestero.org)