

CORSO ON LINE - COME GESTIRE AL MEGLIO GLI INCONTRI B2B CON BUYER E OPERATORI ESTERI:

Ottimizzare i risultati degli incontri d'affari in presenza e a distanza - 21 e 28 giugno - h 9.00-13.00

21 e 28 giugno

Per affrontare in modo proficuo l'incontro con potenziali clienti e partner stranieri e garantirsi risultati concreti, sfruttando al massimo i meeting in presenza o virtuali e gestendo al meglio il tempo (talvolta compresso) a disposizione, è fondamentale prepararsi e lavorare preventivamente per non lasciare nulla al caso nel corso dell'appuntamento.

Altrettanto importante è poi saper organizzare e gestire la fase del follow up, fondamentale per non vanificare gli sforzi compiuti nel generare i contatti e per concretizzare il lavoro preliminare in effettiva acquisizione di nuovi clienti.

Il corso ha l'obiettivo di far apprendere ai partecipanti, attraverso indicazioni pratiche ed esercitazioni, le corrette modalità per affrontare un incontro B2B con buyers ed operatori esteri, sia in presenza che in videoconferenza, nonché le tecniche per gestire al meglio la fase successiva agli incontri.

PROGRAMMA

- La preparazione dell'incontro: studio del profilo del buyer e definizione degli obiettivi e della strategia di approccio
- Messa a punto dei materiali di comunicazione: Presentazione aziendale, catalogo, schede tecniche, listino prezzi
- Modalità per avviare la fase di apertura efficace del contatto con i buyers e gli operatori esteri
- La fase dell'incontro con il buyer: regole di comportamento, suggerimenti utili ed errori da evitare
- Come gestire in modo ottimale i collegamenti video, audio e le presentazioni nelle videocall e B2B on line
- Le metodologie per il follow up del contatto: fasi, tempi ed azioni da condurre
- Esercitazioni individuali e in piccoli gruppi

Destinatari: Imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti amministrativi

Relatore: Dott. Gianfranco Lai- Esperto Ceipiemonte di marketing internazionale e pianificazione strategica

Date e Orario: 21 e 28 giugno (9.00/13.00)

Scadenza adesioni: 17 giugno

Qualche giorno prima del corso, ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro

Costi e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 350,00 + 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:** 21.06.2022 / 28.06.2022
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 11
- **Data inizio iscrizioni:** 19.04.2022
- **Data fine iscrizioni:** 20.06.2022

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

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

Fabrizia Pasqua

Tel. +39 011 6700619

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org