

EXPORT CHECK UP, PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA ESTERA

Programma

MODULO I: CAPACITA' COMPETITIVA DELL'AZIENDA E PIANIFICAZIONE COMMERCIALE

- * La decisione di esportare come scelta d'impresa
 - I fattori da considerare e le risorse necessarie
 - L'analisi dei punti di forza/debolezza aziendali
 - Gli errori più comuni
- * Come individuare le opportunità di mercato all'estero: informazioni, fonti e metodologie di analisi
- * Il mercato di riferimento: analisi delle sue peculiarità
- * L'ambiente politico normativo
- * L'analisi dei clienti: la clientela di riferimento, la segmentazione della clientela, l'individuazione dei fabbisogni, i fattori critici di successo
- * L'analisi della concorrenza: individuazione dei concorrenti, loro politica e strategia, le barriere e gli ostacoli da superare, previsione delle evoluzioni del mercato di riferimento
- * La strategia aziendale: la strategia di ingresso nel mercato, definizione delle fasi in cui articolare la strategia d'ingresso, definizione dei tempi e dei costi per attuare tale strategia
- * La formulazione dell'offerta
- * La fattibilità economico-finanziaria
- * Come scegliere i canali di ingresso più opportuni per lo sviluppo internazionale dell'impresa
- * La promozione dei contatti con i partners esteri

8 e 9 maggio 2013 – ore 9/13 e 14/18 - Gianfranco Lai

MODULO II: L'AZIONE DI ACQUISIZIONE DEI NUOVI CLIENTI IN UN CONTESTO INTERNAZIONALE

- * Analisi del mercato
- * Individuazione dei clienti potenziali
- * Classificazione della clientela in base alle probabili esigenze
- * Organizzazione e pianificazione dell'azione commerciale
- * Creazione e aggiornamento del data base clienti
- * Le azioni sui nuovi clienti
- * Strumenti per sviluppare i nuovi contatti
- * L'approccio diretto con il nuovo cliente

22 maggio 2013 – ore 9/13 e 14/18 - Gianfranco Lai

MODULO III: GLI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE PER PROMUOVERE L'AZIENDA ED I SUOI PRODOTTI NEI MERCATI ESTERI

- La presentazione efficace dell'azienda
- La presentazione efficace del prodotto o servizio
- Il catalogo aziendale
- Il sito web
- L'elaborazione delle offerte
- L'elaborazione delle comunicazioni inviate per e-mail

23 maggio 2013 – ore 9/13 e 14/18 - Gianfranco Lai

Percorso formativo finanziato da **Fondimpresa**
nell'ambito del piano formativo **ASSET** (*Avviso 5/2011/II*)
per lo sviluppo internazionale delle PMI



Settore Formazione UNI EN ISO 9001:2008

*Il Centro Estero per l'Internazionalizzazione scpa è
accreditato presso la Regione Piemonte per le attività di formazione*