

**ALL'ESTERO DALLA A ALLA Z:  
dalla pianificazione al consolidamento dei contatti**

Torino, 9 e 11 luglio 2014

**SCHEDE TECNICHE**

**PROGRAMMA**

- La partenza: definire l'obiettivo dell'Internazionalizzazione
- ✓ il quadro generale
- ✓ le motivazioni, l'obiettivo ed il piano
- Uno sguardo necessario: lo studio del contesto e del mercato
- ✓ il contesto del paese di arrivo
- ✓ il mercato e la sua dimensione
- ✓ il confronto necessario: la concorrenza
- ✓ il profilo del cliente e i suoi fabbisogni
- ✓ la scelta dei canali di ingresso e di vendita
- L'informazione come elemento per conoscere, valutare e decidere
- ✓ tipi e fonti di informazione
- ✓ uso e scopi delle informazioni
- Il progetto operativo e la pianificazione commerciale
- ✓ la SWOT come sintesi delle analisi e delle scelte strategico-operative
- ✓ il piano operativo e gli strumenti dell'azione commerciale (la ricerca dei clienti e la costruzione del database, la generazione dei contatti commerciali: il processo, il banco di prova: il prodotto ed il servizio)
- ✓ il processo decisionale
- La comunicazione e la promozione d'impresa
- ✓ la comunicazione come elemento per alimentare le vendite, costruire e mantenere la relazione
- ✓ gli strumenti aziendali di promozione, informazione e contatto con i clienti (la documentazione tecnico-informativa, le fiere, il sito, e-mail ed il marketing diretto)
- ✓ l'uso del web: necessità, modernità ed evoluzione degli strumenti (spunti operativi)

**Sede di svolgimento:** Ceipiemonte Scpa – Corso Regio Parco 27 – Torino

**Orario:** 9:00 – 18:00

**Relatore:** Dott. Massimo Gargini – Consulente e docente Ceipiemonte in materia di Marketing, Pianificazione e comunicazione efficace

**Condizioni di partecipazione**

Il seminario è riservato alle imprese aderenti ai PIF **Ecompanies, Piemonte Health & Wellness, Piemonte Major Appliances e Torino Piemonte Graphic Arts & Excellences**. Grazie a tali progetti l'adesione è **gratuita**, salvo versamento di una cauzione di € 200,00 che sarà restituita al termine dell'iniziativa, a fronte della effettiva partecipazione. Il seminario è a numero chiuso: le adesioni verranno accettate in base all'ordine di arrivo fino ad un **numero massimo di 18 persone** (1 referente per azienda).

**Modalità di iscrizione**

Per aderire occorre cliccare su **“nuova iscrizione”** e seguire le indicazioni per la compilazione e l'invio del modulo di adesione. A procedura ultimata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato. Il suddetto modulo dovrà essere stampato, firmato e inviato a Ceipiemonte, contestualmente alla contabile bancaria, che attesti l'avvenuto pagamento della somma di € 200,00, da versare a titolo di cauzione tramite bonifico bancario a: Ceipiemonte Scpa, INTESA SAN PAOLO S.P.A., Filiale di Torino – Via Monte di Pietà 32 – 10122 – Torino, C/C 10000063846, ABI 03069, CAB 09217, CIN X, IBAN IT21X030690921710000063846, entro il **7 luglio**, via fax (011 6965456) o e-mail ([formazione-operatori@centroestero.org](mailto:formazione-operatori@centroestero.org)).

Gestito da



Per informazioni

**Centro Estero per l'Internazionalizzazione Scpa**

C.so Regio Parco 27 - 10152 Torino - ITALY

Settore formazione – Michela Francescato

Tel. +39 011 6700.582 Fax +39 011 6965456

e-mail: [formazione-operatori@centroestero.org](mailto:formazione-operatori@centroestero.org)

[www.centroestero.org](http://www.centroestero.org)



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)