

PRIMI PASSI NEI MERCATI INTERNAZIONALI: GUIDA PRATICA ALL'EXPORT

Obiettivi

Il corso si pone l'obiettivo di preparare in modo molto operativo e diretto le PMI che non hanno, o hanno limitata esperienza di internazionalizzazione attraverso strumenti che possono essere utilizzati in un primo approccio ai mercati esteri.

Programma Prima Giornata

1. Una visione strategica dei mercati internazionali.
2. Quali sono le caratteristiche vincenti di un'azienda sui mercati internazionali.
3. Che organizzazione deve avere l'azienda per approcciare i mercati internazionali.
4. Tipologie di approccio commerciale ai mercati esteri, diretto, agenzie/distribuzione, branch.
5. Case histories
6. Q&A

Programma Seconda Giornata

1. Pianificazione e gestione di un'operazione di sviluppo internazionale.
2. Creazione di un export plan.
3. Strategie di comunicazione per l'approccio sui mercati internazionali.
4. Case histories
5. Q&A

Durata

- 16 ore

Costo di partecipazione

- 1000€ + iva – socio Cdo
- 1200€ + iva – non socio Cdo

Data & Orario

- Settembre (date da definire)

Modalità

- Presenza e videoconferenza sincrona

Docente

- Dott. Alberto Calugi

ISCRIVITI