

## **COSTRUIRE L'EXPORT: COME MUOVERE I PRIMI PASSI SUI MERCATI ESTERI**

### **(Strumenti e tecniche per affrontare il mercato estero)**

(CAT2011-ALM06)

#### **DESTINATARI**

Imprenditori di piccole aziende, Responsabili commerciali, consulenti

#### **OBIETTIVI**

Trasferire vantaggi competitivi all'azienda attraverso informazioni, metodo ed esperienze per ridurre tempi, rischi e costi

#### **CONTENUTI**

- Siamo pronti per esportare? Un metodo per valutare la capacità competitiva.
- Esportare o internazionalizzare? Valutazione sull'impostazione da dare a secondo delle potenzialità
- Come (non) esportare? Gli errori più comuni che si traducono i grossi costi per l'azienda
- Quali sono i rischi e barriere da affrontare? La previa conoscenza dei rischi permetterà ridurre i costi creati dall'inesperienza.
- Come impostare il piano di internazionalizzazione? Strumenti per gestire l'export: il metodo PIME ( promotion, information, market, enterprise)
- Ci sono programmi di assistenza a PMI per l'internazionalizzazione? Il Sistema Italia.
- Enti e programmi di sviluppo dell'internazionalizzazione: chi fa cosa?
- Qual'è l'approccio appropriato per i vari mercati? Una panoramica sul come influiscono le differenze culturali nelle trattative?
- Come promuovere la nostra azienda? I principali strumenti di promozione e comunicazione( internet, fiere, missioni,ecc )
- Sono ancora utili le fiere internazionali?
- Come organizzare la partecipazione a fiere internazionali?
- Potremo usare lo stesso marchio sui mercati esteri? La ricerca, il registro, il monitoraggio del marchio.

- Dovremo modificare il nostro prodotto? I parametri del prodotto a vocazione internazionale.
- Cosa, a chi, come, quando, dove esportare? Le fonti di informazioni: quali sono quelle che servono .
- Agente, distributore, cliente diretto, alleanze o....: come entrare sui mercati? Le alternative per la presenza sui mercati del prodotto e dell'azienda
- Come identificare clienti o i partners? Criteri e strumenti per proporsi, identificare e selezionare i contatti sui mercati
- Come definire il prezzo da adottare sui mercati? I fattori che influiscono sui prezzi nella determinazione della politica dei prezzi
- Chi dovrà incaricarsi in azienda della gestione dell'export? Criteri di dimensionamento della struttura interna export e alternative esterne come società di commercio e reti di imprese.

#### **DURATA**

8 ore

#### **DOCENTI**

Dott. Nicola Minervini - International Marketing Consulting SAS di Dr. Nicola Minervini & C

#### **CALENDARIO**

8 giugno 2011

#### **ORARIO**

09:00-13:00 / 14:00-18:00

#### **QUOTA ISCRIZIONE**

\*\*\*\*\*

#### **SEDE DEL CORSO**

Consorzio FORPIN, Viale S. Ambrogio n° 23 (PC)



ENTE FORMATIVO DI CONFINDUSTRIA PIACENZA