
Formazione

[WEBINAR INFORMATIVI PER IL SETTORE AGROALIMENTARE: FOCUS THAILANDIA E CANADA](#)

Percorso DALLA STRATEGIA ALL'ACQUISIZIONE DEL CLIENTE (in presenza e online) - iscrizioni chiuse per esaurimento posti disponibili

La Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte, in collaborazione con Ceipiemonte S.c.p.a., organizza un percorso formativo allo scopo di supportare le imprese del territorio ad avviare l'importante processo di organizzazione e strutturazione del **progetto di sviluppo all'estero**, iniziando dalla **pianificazione commerciale** e dalla **promozione volta a creare il contatto con il potenziale cliente** per arrivare all'**incontro con la controparte** e la relativa **negoiazione**.

La docenza è a cura del dr. Gianfranco Lai, esperto senior marketing internazionale e pianificazione strategica. Il percorso formativo è strutturato nell'arco di sei lezioni, di cui due in presenza e quattro da remoto, secondo il seguente calendario:

Mercoledì 1 aprile (dalle ore 9 alle 17 in presenza, sede di Novara via degli Avogadro n. 4) - **LA COSTRUZIONE DEL PIANO COMMERCIALE PER L'ESTERO: valutare il mercato target e definire strategie ed obiettivi**

- Che cos'è l'Export Business Plan e perché è necessario redigerlo;
- Lo schema dell'Export Business Plan: aree di valutazione e collegamenti;
- Come verificare le potenzialità dell'impresa sui mercati esteri: il check up per l'export;
- La scelta dei mercati obiettivo: come individuare i mercati più adatti alla propria azienda;
- Come redigere una analisi di mercato: Consigli pratici e fonti informative;
- Come definire gli obiettivi commerciali per i mercati esteri;
- Le strategie di marketing internazionale per acquisire i clienti e sviluppare le vendite
- Come costruire il piano operativo per l'export;
- La previsione dell'investimento commerciale per i mercati esteri e la creazione del budget;
- Verifiche di sostenibilità e convenienza del progetto prima della sua attuazione.

Mercoledì 8 aprile (dalle ore 9 alle 13 online) - **LA RICERCA DI NUOVI CLIENTI: metodologie e strumenti operativi**

-
- Le difficoltà dello sviluppo commerciale sui mercati esteri: le metodologie per avviare e gestire una stabile presenza internazionale;
 - La ricerca dei contatti: fonti informative e metodi operativi;
 - La strutturazione di un data base per la gestione efficace dei contatti;
 - La metodologia per l'avvio dei contatti commerciali secondo le metodologie del marketing diretto;
 - La messa a punto degli strumenti aziendali: processi organizzativi, materiali di comunicazione, listino prezzi export, schede tecniche, contrattualistica standard;
 - Le modalità per avviare la fase di apertura efficace del contatto con i potenziali clienti esteri;
 - Le metodologie per portare avanti il contatto: fasi, tempi ed azioni da condurre;
 - Il controllo dei risultati commerciali.

Mercoledì 15 aprile (dalle ore 9 alle 13 online) - **I MATERIALI E GLI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE E PROMOZIONE AZIENDALE: consigli pratici per strutturarli in modo efficace, incisivo e convincente**

- Company Profile: come redigere una presentazione aziendale che fa la differenza;
- Il catalogo e le schede tecniche: suggerimenti utili ed errori da evitare;
- Il sito web: come ottimizzarlo per favorire l'acquisizione dei clienti;
- La presenza sui social;
- Errori da evitare e consigli utili nella comunicazione

Mercoledì 22 aprile (dalle ore 9 alle 13 online) - **LA COSTRUZIONE DEI PREZZI E DEI LISTINI EXPORT: criteri e fattori da considerare per la gestione dei margini**

- Come definire una strategia di prezzo efficace all'interno del piano di marketing/commerciale per l'export;
- I diversi criteri di formazione del prezzo di vendita;
- Elementi di base dell'economia aziendale: Costi fissi, Costi Variabili, margine di contribuzione e Break Even Point;
- Come costruire il listino export partendo dai costi di produzione;
- Le variazioni sui costi di prodotto per i mercati esteri: come modificare i listini export in base ai costi di prodotto ed agli investimenti commerciali previsti;
- Le condizioni di vendita da inserire nei listini e nelle offerte per l'export.

Mercoledì 29 aprile (dalle ore 9 alle 13 online) - **LA GESTIONE DEI B2B CON CLIENTI ESTERI: preparazione e tecniche di conduzione efficace degli incontri**

- Le esigenze dei buyers e le modalità di scelta/valutazione di un nuovo fornitore;
- La struttura di un incontro B2B: Fasi, tempi e modalità attuative;
- La preparazione dell'incontro: studio del profilo del buyer, definizione degli obiettivi e della strategia di approccio;
- Le modalità per aprire efficacemente l'incontro;
- La gestione dell'incontro con il buyer: regole di comportamento, suggerimenti utili ed errori da evitare;
- Le metodologie per il follow up del contatto: fasi, tempi ed azioni da condurre;

- Come condurre efficacemente un B2B in Videoconferenza.

Mercoledì 6 maggio (dalle ore 9 alle 17 in presenza, sede di Vercelli Piazza Risorgimento 12)

- **TECNICHE DI NEGOZIAZIONE: role play e simulazioni delle trattative**

- Il processo negoziale: fasi e articolazione di una negoziazione;
- La fase della Preparazione: come prepararsi alla negoziazione con metodo;
- Lo studio delle forme contrattuali da utilizzare per la negoziazione e delle principali clausole da trattare;
- Le modalità per fare concessioni e per raggiungere l'accordo;
- Role Playing 1: esercitazione pratica con simulazione di un incontro col buyer;
- Role Playing 2: esercitazione pratica con simulazione di una negoziazione commerciale finalizzata alla stipula di un contratto di compravendita internazionale.

NOTE ORGANIZZATIVE:

Possono partecipare **gratuitamente** le imprese aventi sede o unità locale in provincia di Biella, Novara, Verbanò Cusio Ossola e Vercelli in regola con il versamento del diritto annuale ed iscritte al portale SEI - [Sostegno all'Export dell'Italia](#) alla data di avvio della formazione. Per consentire una efficace attività di role-playing, la classe sarà composta da non oltre **20 partecipanti (1 rappresentante per impresa)** tenendo conto dell'ordine cronologico di iscrizione al seguente [modulo online \(POSTI ESAURITI - ISCRIZIONI CHIUSE\)](#). Il termine per la raccolta delle iscrizioni è fissato a mercoledì 25 marzo 2026. A conclusione del percorso i frequentanti potranno chiedere l'attestato di partecipazione a fronte di una frequenza pari o superiore al 70% delle ore previste.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Tel. 0161 598296-242 oppure 015 3599371, email internazionale@pno.camcom.it.

ATTIVITA' CONCLUSE

? [Percorso PROMUOVERE L'AZIENDA NELLE FIERE, NEGLI EVENTI E NEI B2B INTERNAZIONALI: tutte le fasi dalla A alla Z](#)

Allegati

[Locandina percorso formativo](#)

Contatti

Unità organizzativa

Promozione - Ufficio internazionalizzazione

Email

internazionale@pno.camcom.it

ORARI:

Su appuntamento scrivendo all'email: internazionale@pno.camcom.it

Recapiti telefonici:

Sede di Vercelli: 0161.598242 - 296 Sede di Biella: 015 3599371

Stampa in PDF

[PDF](#)

Ultima modifica

Gio 02 Apr, 2026

Condividi

Reti Sociali

Quanto ti è stata utile questa pagina?

Average: 4.8 (4 votes)

