



Promuovere l'azienda nelle fiere, negli eventi e nei b2b internazionali: *tutte le fasi dalla A alla Z*

Partecipare ad un evento fieristico o promozionale è un'attività complessa che va gestita adeguatamente per assicurarsi i ritorni auspicati ed evitare il rischio di disperdere tempo e risorse economiche. È fondamentale affrontare con competenza i buyer e potenziali partner esteri, curando tutte le fasi che vanno dalle attività preparatorie e organizzative alla partecipazione all'evento, fino alla gestione dei contatti e all'acquisizione del cliente.

La Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte, in collaborazione con Ceipiemonte, organizza un percorso formativo che illustrerà strumenti e metodologie di lavoro efficaci e fondamentali per presidiare il processo e massimizzare i risultati a seguito della partecipazione a fiere ed eventi internazionali.



Target

Imprese delle province di Biella, Novara, Verbano Cusio Ossola e Vercelli, in regola con il versamento del diritto annuale.



Attività didattica

Otto incontri, dei quali uno realizzato presso una delle sedi della Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte, e i rimanenti sette online. La docenza è a cura del Dott. Gianfranco Lai, esperto senior marketing internazionale e pianificazione strategica.

Alle aziende partecipanti verrà consegnato un attestato di partecipazione (a fronte di una partecipazione non inferiore al 70% delle ore del corso).



Iscrizione

La partecipazione è gratuita e l'iscrizione è unica per tutto il percorso formativo: per iscriversi occorre cliccare sul pulsante "Iscriviti" e compilare il modulo online disponibile anche dal sito della Camera di Commercio www.pno.camcom.it.

Il numero massimo di partecipanti ammessi è 50 ed è possibile aderire entro il 12 settembre 2025.

[ISCRIVITI](#)



Programma

Partecipare a fiere ed eventi internazionali

- **25 settembre (9.00 - 13.00, in presenza):** La Fiera nel processo di acquisizione dei clienti internazionali
- **9 ottobre (9.00 - 13.00):** La redazione del Company profile
- **16 ottobre (9.00 - 13.00):** Comunicazione e materiali promozionali: cosa mi serve?

Preparare l'evento

- **22 ottobre (9.00 - 13.00):** Preparare la partecipazione all'evento: quali dati mi occorrono? Come mi organizzo per minimizzare i costi e massimizzare i risultati?

D-DAY: la partecipazione all'evento

- **6 novembre (9.00 - 13.00):** Come gestire efficacemente la presenza in fiera, attrarre più visitatori e aumentare le opportunità d'affari?

Come gestire efficacemente b2b e incontri d'affare con buyers esteri

- **13 novembre (9.00 - 13.00):** Come imposto e conduco l'incontro? Come porto avanti il rapporto dopo l'incontro?

Le attività successive all'evento e l'acquisizione del cliente

- **20 e 27 novembre (9.00 - 13.00):** Le azioni del dopo fiera: come organizzo e gestisco le informazioni e i contatti raccolti? Come e con quali tempi mi attivo sui contatti più promettenti trasformandoli in clienti acquisiti?