

CRESCERE E COMPETERE NEI MERCATI INTERNAZIONALI:

*Percorso formativo e di affiancamento individuale
dedicato ad imprenditori e manager di PMI transfrontaliere*

Incontri di formazione online

Area marketing/commerciale

1. L'EXPORT CHECK-UP COME BASE PER IL SUCCESSO COMMERCIALE:

Come fare una diagnosi della propria azienda e definire gli aspetti da mettere a punto per facilitare l'acquisizione dei clienti

Obiettivo: trasferire ai partecipanti una metodologia operativa per condurre un check-up della propria azienda, comprendere la propria capacità competitiva nei mercati esteri e a pianificare i correttivi necessari.

Destinatari: imprenditori, manager, addetti commerciali

Argomenti trattati:

- L'approccio ai mercati esteri: errori da evitare e consigli utili
- L'analisi aziendale per l'export: aspetti aziendali da considerare e metodologie di valutazione
- La check list per condurre l'analisi sulla propria azienda
- Esercitazioni e casi pratici

DATA: 6 giugno - ORARIO: 9.00-13.00

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

2. IL PIANO COMMERCIALE EXPORT:

Come mettere in atto un piano di sviluppo efficace per i mercati esteri in funzione della propria capacità competitiva e dei nuovi scenari di mercato

Obiettivo: Analizzare la metodologia della pianificazione strategica/commerciale, allo scopo di far acquisire ai partecipanti gli strumenti per programmare le azioni necessarie per lo sviluppo aziendale all'estero, valutando preliminarmente gli investimenti, i risultati attesi e l'impatto organizzativo sulla propria impresa.

Destinatari: imprenditori, manager, addetti commerciali

Argomenti trattati:

- Come scegliere ed analizzare i mercati obiettivo.
- Come definire gli obiettivi commerciali in modo efficace.
- La pianificazione sull'offerta da proporre ai mercati esteri: Gamma di prodotto, servizi accessori, listino prezzi, condizioni di vendita.
- Come fare un piano operativo per agire in modo ordinato ed efficace.
- Cenni sulla creazione del budget delle operazioni all'estero

DATE: 13 e 20 giugno - ORARIO: 9.00-13.00

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

3. SVILUPPARE LE VENDITE ALL'ESTERO E ACQUISIRE NUOVI CLIENTI:

Come aumentare il numero dei clienti attivi nei mercati internazionali, dal primo contatto all'acquisizione degli ordini

Obiettivo: trasferire ai partecipanti metodologie e strumenti operativi per acquisire con continuità nuovi clienti all'estero, anche senza il ricorso ad agenti o intermediari.

Destinatari: imprenditori, manager, addetti commerciali

Argomenti trattati:

- Tecniche di approccio ai mercati esteri: strategie e metodologie per incrementare il numero dei clienti all'estero
- Le tecniche di sviluppo commerciale con il Sales Funnel
- Dal primo contatto al contratto: fasi, tempi e azioni operative
- La documentazione commerciale da utilizzare
- La definizione del listino prezzi e delle condizioni commerciali in vari mercati esteri

DATA: 28 giugno - **ORARIO:** 9.30-12.30

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

4. COME GESTIRE AL MEGLIO GLI INCONTRI B2B CON BUYER ED OPERATORI ESTERI:

Ottimizzare i risultati degli incontri d'affari in presenza e a distanza.

Obiettivo: far apprendere ai partecipanti le corrette modalità per affrontare un incontro B2B con buyers ed operatori esteri, sia in presenza che in videoconferenza

Destinatari: imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti amministrativi.

Argomenti trattati:

- La preparazione dell'incontro: studio del profilo del buyer e definizione degli obiettivi e della strategia di approccio;
- Messa a punto dei materiali di comunicazione: Presentazione aziendale, catalogo, schede tecniche, listino prezzi;
- Modalità per avviare la fase di apertura efficace del contatto con i buyers e gli operatori esteri;
- La fase dell'incontro con il buyer: regole di comportamento, suggerimenti utili ed errori da evitare;
- Come gestire in modo ottimale i collegamenti video, audio e le presentazioni nelle videocall e B2B on line;
- Le metodologie per il follow up del contatto: fasi, tempi ed azioni da condurre

DATA: 5 luglio - **ORARIO:** 9.30-12.30

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

Area tecnica (contrattualistica, pagamenti)

5. TUTELARE LE VENDITE ALL'ESTERO CON GLI STRUMENTI CONTRATTUALI INTERNAZIONALI:

Come strutturare e negoziare il contratto di compravendita con i clienti all'estero

Obiettivo: affrontare i temi della contrattualistica internazionale in modo pratico, non solo nell'ottica giuridica della tutela dei propri interessi, ma anche del rafforzamento dei rapporti con i clienti all'estero.

Destinatari: imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti amministrativi.

Argomenti trattati:

- La convenzione di Vienna
- Come tutelare gli aspetti fondamentali della vendita in ambito internazionale
- Esame delle principali clausole di un contratto di vendita internazionale
- Come utilizzare il contratto nella fase di negoziazione dell'accordo
- Consigli utili ed errori da evitare

DATA: 11 luglio - ORARIO: 9.30-12.30

RELATORE: Avv. Marcello Mantelli

6. COMPRENDERE E GESTIRE I PAGAMENTI INTERNAZIONALI:

Come gestire il rischio di credito con gli strumenti di pagamento internazionali

Obiettivo: presentare in modo pratico e concreto le forme di pagamento internazionali e gli strumenti a disposizione delle imprese per tutelare i crediti commerciali dal rischio di mancato pagamento

Destinatari: imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti amministrativi.

Argomenti trattati:

- Le varie forme di pagamento internazionale: vantaggi e svantaggi nell'utilizzo pratico
- La gestione delle lettere di credito: aspetti commerciali e amministrativi
- Le forme di garanzia del credito e l'assicurazione crediti export

DATA: 18 luglio - ORARIO: 9.30-12.30

RELATORE: Avv. Marcello Mantelli