



Dalla strategia internazionale all'acquisizione del cliente

1° aprile – 6 maggio 2026

Un percorso formativo per il rafforzamento delle competenze dedicato alle imprese dell'Alto Piemonte

Individuare le giuste opportunità è solo il primo passo per le imprese che guardano ai mercati internazionali. Per competere globalmente, non basta essere presenti: occorre saper pianificare, creare contatti e negoziare con i clienti.

Questo percorso formativo gratuito, organizzato dalla Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte, in collaborazione con Ceipiemonte, nasce per dotare le imprese delle competenze necessarie a gestire con successo ogni fase dello sviluppo estero, garantendo al progetto di espansione la necessaria solidità organizzativa e commerciale.



Target

Imprese con sede o unità locali nelle province di Biella, Novara, Verbano Cusio Ossola, Vercelli iscritte al progetto SEI - Sostegno Export per l'Italia (www.sostegnoexport.it)



Attività didattica

Sei incontri, di cui due in presenza e quattro online per un totale di 32 ore di formazione. Docenza a cura del dott. Gianfranco Lai, esperto senior marketing internazionale e pianificazione strategica.

Il rilascio di attestati è previsto con partecipazione non inferiore al 70% della durata del corso.



Iscrizione

La partecipazione è gratuita: per iscriversi occorre compilare il modulo online cliccando sul tasto "iscriviti" oppure dal sito www.pno.camcom.it

Numero partecipanti ammessi: massimo 20

(uno per impresa, candidature accolte in ordine cronologico di invio).

Programma

La costruzione del piano commerciale per l'estero: valutare il mercato target e definire strategie ed obiettivi

- 01/04/2026 (9.00-17.00)
- in presenza presso la sede camerale di Novara (Via degli Avogadro, 4)

La ricerca di nuovi clienti: metodologie e strumenti operativi

- 08/04/2026 (9.00-13.00)
- online

I materiali e gli strumenti di comunicazione e promozione aziendale: consigli pratici per strutturarli in modo efficace, incisivo e convincente

- 15/04/2026 (9.00-13.00)
- online

La costruzione dei prezzi e dei listini export: criteri e fattori da considerare per la gestione dei margini

- 22/04/2026 (9.00-13.00)
- online

La gestione dei b2b con clienti esteri: preparazione e tecniche di conduzione efficace degli incontri

- 29/04/2026 (9.00-13.00)
- online

Tecniche di negoziazione: role play e simulazioni delle trattative

- 06/05/2026 (9.00-17.00)
- in presenza presso la sede camerale di Vercelli (Piazza Risorgimento, 12)

ISCRIVITI