



Sede legale: Via Palmieri, 50 - 10138 Torino
Tel. 011.83.61.81 / 011.569.39.71 - fax 011.447.53.37
P.IVA 06693640010 - Cod.Fisc. 97553210010

Sedi:

Alessandria - Aosta - Asti - Biella
Cuneo - Torino - Vercelli



CENTRO ESTERO INTERNAZIONALIZZAZIONE
PIEMONTE Agency for Investments, Export and Tourism
Promoted by Regione Piemonte and Chambers of Commerce

www.centroestero.org/formazione

“MARKETING E TECNICHE DI VENDITA”

Modulo I: Scenari di internazionali per le PMI: la costruzione del piano commerciale per l'estero

- * Introduzione e orientamento
- * Il piano commerciale per l'estero: strumenti e tecniche per sviluppare nuovi mercati
 - Lo scenario internazionale
 - La decisione di esportare come scelta d'impresa
 - I fattori da considerare e le risorse necessarie
 - L'analisi dei punti di forze/debolezza aziendali
 - L'individuazione delle opportunità di mercato all'estero: informazioni, fonti e metodologie di analisi
 - L'analisi della concorrenza
 - Il posizionamento strategico dell'azienda
 - Pianificazione dell'attività commerciale: come costruire un "Business Plan" efficace
 - Come scegliere i canali di ingresso più opportuni per lo sviluppo internazionale dell'impresa
 - La fattibilità economico-finanziaria
 - La promozione dei contatti con i partners esteri

Date: 14 e 21 settembre 2009 (9.00 – 13.00/14.00 – 18.00)

Modulo II: L'azione di acquisizione di nuovi clienti in un contesto internazionale

- * Individuazione dei clienti potenziali
- * Classificazione della clientela in base alle probabili esigenze
- * Organizzazione e pianificazione dell'azione commerciale
- * Creazione e aggiornamento del data base clienti
- * Le azioni sui nuovi clienti
- * Strumenti per sviluppare i nuovi contatti

- * **VERIFICA DI APPRENDIMENTO IN ITINERE**

Data: 28 settembre 2009 (9.00 – 13.00/14.00 – 18.00)

Modulo III: Promozione dell'azienda/del prodotto e tecniche di vendita

*Come promuovere l'azienda nei mercati esteri:

- il sito web
- il catalogo
- le fiere e le missioni

* Le tecniche di comunicazione scritta:

- l'elaborazione delle offerte e del materiale promozionale
- le tecniche di comunicazione efficace
- lo stile e la sintesi
- presentare l'azienda ed il prodotto

*Il contatto diretto: la comunicazione verbale come strumento di promozione delle vendite

- Come creare il contatto diretto con il cliente
- Come preparare la visita
- Come presentare l'offerta
- Come gestire le possibili obiezioni

*** VERIFICA DI APPRENDIMENTO IN FINALE**

Data: 5 e 12 ottobre 2009 (9.00 – 13.00/14.00 – 18.00)

Apprendimento individuale:

in parallelo ai momenti d'aula è prevista un'attività di lavoro individuale sulle materie trattate, che i partecipanti svolgeranno autonomamente per un totale di 20 ore complessive

SEDE DI SVOLGIMENTO:

Confartigianato Formazione
Via Palmieri 50
10138 TORINO