



Corso " Vendere all'estero: strategie per l'internazionalizzazione d'impresa"

Lunedì 09/05/2016 ad ore 14.00
Cod. INT12

Assoservizi ti invita a partecipare al **Corso " Vendere all'estero: strategie per l'internazionalizzazione d'impresa"**

che si terrà il giorno **lunedì 09 maggio 2016**
con inizio ad ore **14.00** presso:

Palazzo Stella, Trento

Vendere all'estero: approcci strategici, azioni marketing e reti di vendita per l'internazionalizzazione d'impresa

OBIETTIVO DEL CORSO

Per decidere di vendere all'estero con successo ed organizzare una rete di vendita internazionale è indispensabile una attenta analisi : dei paesi target, del comportamento di acquisto dei clienti, del proprio business. La vendita dei prodotti nei mercati esteri è una decisione per la salvaguardia dei ricavi della impresa ed è accompagnata da un percorso di miglioramento dei processi aziendali che riguarda la struttura organizzativa e tecnica, il posizionamento nel mercato, le competenze interne per realizzare una attività di esportazione e gli aspetti finanziari. A fronte di tale opportunità, il corso si rivolge agli imprenditori e manager per illustrare un innovativo approccio per le PMI basato sul "crocevia di imprese per i mercati più attrattivi" e fornire gli strumenti operativi per un approccio alla internazionalizzazione delle PMI, a partire da una riflessione su punti di forza e di debolezza dell'impresa, alle analisi delle opportunità offerte dai diversi mercati, ai piani di ingresso nei mercati target, ai piani di azione per sviluppare i volumi, alla motivazione delle reti di vendita fino alla gestione delle diversità culturali.

CONTENUTI DEL CORSO

Entry Strategy : valutare le opportunità di ingresso in un mercato

- L'individuazione dei mercati target : metodi di ricerca e criteri di selezione
- Valutare i mercati in termini di : interesse, dimensione, struttura, evoluzione, concorrenza, analisi cultura
- L'accessibilità del mercato : le norme, il sistema politico e quello culturale
- Conoscere e saper utilizzare le fonti di informazione per la ricerca di partner ed intermediari

L'Identificazione del migliore approccio mercato

- Coerenza con la attuale strategia dell'azienda ed il potenziale di crescita desiderato dall'export
- Identificazione del segmento di clienti adatto all'azienda, della sua attrattiva e della sua profittabilità
- Gap analisi di : posizionamento dei prodotti e della marca, ampiezza gamma prodotti e servizi, prezzo, distribuzione (retail, contract, diretta), trade communication, customer service
- Definizione del piano di azione con il dettaglio delle attività da svolgere per poter avere successo

Cultural assessment : come coinvolgere il team per una strategia di successo

- L'importanza della cultura di vendita all'estero : gli indici di cultura
- Tecniche e strumenti per coinvolgere i team internazionali
- Verificare la congruenza di organizzazione e processi in base alla cultura del mercato target

La costruzione della struttura commerciale

- Organizzazione del canale di entrata per la diversa modalità di ingresso nel singolo mercato
- Ricerca del partner più coerente con il territorio e gli obiettivi del business
- Definizione processi e organizzazione interna per supportare l'esportazione

L'organizzazione dell'area vendite export

- L'export manager : da venditore con maggiore esperienza a gestore / coach di reti di vendita - influenzatori
- La rete agenziale, competenze basiche come riconoscerle? Cosa fare per migliorare le skill?
- I distributori (caratteristiche, operatività, livello di partnership)
- Il back office, l'ufficio mostre, la preventivazione, gli strumenti di sales promotion

La cassetta degli attrezzi basica

- Piano delle vendite comprensivo del piano delle azioni propedeutiche, il business plan di start-up
- CRM sales
- Competitor benchmarking
- Reporting per l'analisi delle performance del canale

METODOLOGIA DIDATTICA

Tavola rotonda e discussione aperta anche su casi di interesse specifico.

DESTINATARI

Sales Director, Export Manager, Commerciali esteri.

DOCENTE

Giuseppe Segalla e/o Enrico Fogato (KM Sempai)

DURATA E ORARI

9 maggio, ore 14.00 - 18.00 e 10 maggio, ore 9.00 - 13.00, 8 ore

Modalità di iscrizione

Costi

€250,00 + IVA per associati a Confindustria Trento

€300,00 + IVA per non associati a Confindustria Trento .

Per informazioni

Assoservizi

Via Degasperi 77

38123 Trento TN

Tel. 0461 935050

Fax 0461 390127