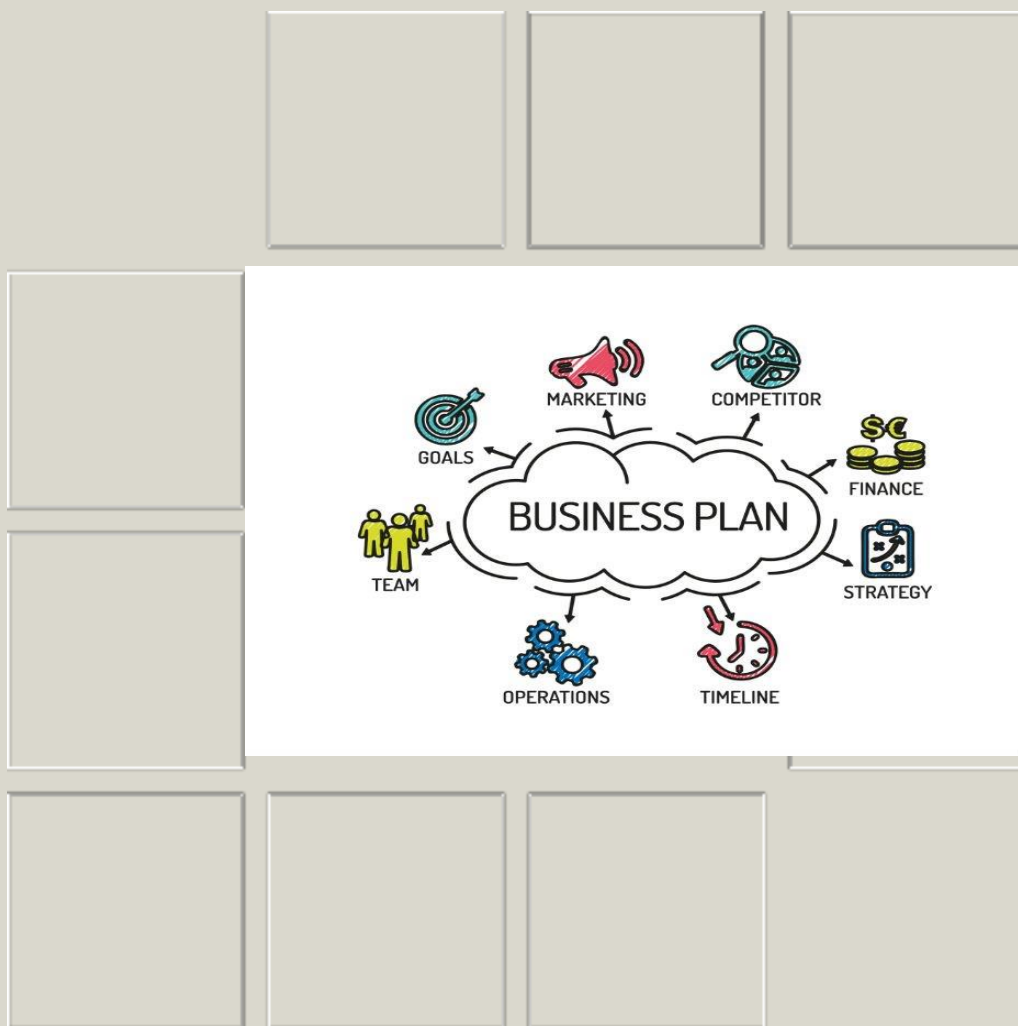




NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



Corso online
IL BUSINESS PLAN PER I MERCATI ESTERI
come pianificare una stabile presenza sui mercati esteri in
funzione della propria capacità competitiva

16 ORE DI FORMAZIONE EXECUTIVE
12, 14, 19 e 21 luglio 2022



IL BUSINESS PLAN PER I MERCATI ESTERI

NIBI, la Business School di Promos Italia, propone un Corso Executive dedicato al Business Plan.

In un momento complesso e dinamico come quello attuale, l'analisi accurata delle scelte imprenditoriali è fondamentale per poter approcciare in modo corretto e a basso livello di rischio le attività strategiche dell'impresa.

Lo strumento del Business Plan permette di pianificare e valutare le scelte aziendali analizzando i possibili scenari di mercato ed economici/finanziari con lo scopo di prevedere l'andamento e di creare alert in itinere sulle variazioni in essere.

Il corso executive ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti strumenti e metodologie per avviare un percorso di espansione commerciale nel mercato internazionale.

In particolare, il corso intende, da una parte, offrire gli strumenti per definire una metodologia di pianificazione che permetta lo sviluppo di azioni di internazionalizzazioni strutturate per obiettivi; dall'altra parte, il percorso formativo vuole mettere i partecipanti in condizione di effettuare una analisi della propria azienda e un piano di sviluppo propedeutici all'avvio di una efficace azione di sviluppo commerciale.

Il corso, gestito con un taglio pratico ed operativo, prevede una costante interazione coi partecipanti e fornisce indicazioni e strumenti di immediata applicabilità in azienda.



Obiettivi

Il Corso Executive garantisce una **preparazione concreta e operativa**, finalizzata a:

- ✓ definire una metodologia di pianificazione che permetta lo sviluppo di azioni di internazionalizzazioni strutturate per obiettivi;
- ✓ mettere i partecipanti in condizione di effettuare una analisi della propria azienda e un piano di sviluppo propedeutici all'avvio di una efficace azione di sviluppo commerciale;
- ✓ far acquisire ai partecipanti strumenti e metodi efficaci e di immediata applicabilità in azienda.

Destinatari

Il corso si rivolge ad **un numero massimo di 10 imprenditori, dirigenti, manager e professionisti d'impresa della provincia di Milano, Monza Brianza e Lodi** interessati alle più moderne tecniche di gestione e pianificazione per lo sviluppo d'impresa verso i mercati esteri. Sono esclusi professionisti e consulenti.

Metodo

L'approccio didattico prevede l'alternanza di approfondimenti teorici, esercitazioni e analisi di casi concreti.

Durata

Il percorso è strutturato in 4 moduli on line della durata di 4 ore di lezione cadauno. Le lezioni si svolgeranno nei giorni 12, 14, 19 e 21 luglio 2022 dalle ore 9.30 alle ore 13.30.



Docente

Gianfranco LAI – Docente NIBI

Docente NIBI, consulente di Marketing Internazionale e Export Management, in oltre 25 anni di attività professionale ha effettuato numerosi interventi presso imprese industriali e di servizi, in Italia ed all'estero. E' specializzato nella pianificazione strategica e commerciale, nella conduzione di attività commerciali e promozionali internazionali, nell'organizzazione aziendale per l'export, sia in prima persona che come coordinatore di gruppi di lavoro.

Dal 2008 è amministratore della M&T Italia Srl di Torino, società di consulenza marketing con oltre quaranta anni di attività.

Quota di partecipazione

Euro 430,00+IVA a partecipante di imprese con sede nelle province di Milano Monza Brianza e Lodi. Verrà applicato uno **sconto del 10%** sulla quota, a partire dal 3° iscritto della stessa azienda.

Modalità di partecipazione

Il corso è rivolto fino ad un massimo di 10 partecipanti di imprese della provincia di Milano, Monza Brianza, Lodi in base all'ordine cronologico di arrivo dell'iscrizione on line al link:

<http://crm.promositalia.camcom.it/index.phtml?idi=2410>

Seguirà comunicazione di ammissione al corso con richiesta di pagamento della quota di partecipazione da effettuarsi tramite bonifico bancario, prima dell'inizio del corso. Le richieste di iscrizioni, oltre il numero di posti disponibili, rientreranno in una lista di attesa.



Martedì 12 luglio
9.30-13.30

1° MODULO

- Che cos'è l'Export Business Plan e perché è necessario redigerlo;
- Lo schema dell'Export Business Plan: aree di valutazione e collegamenti;
- Come verificare le potenzialità dell'impresa sui mercati esteri: il check up per l'export;
- Esercitazione sul Check Up.

Giovedì 14 luglio
9.30-13.30

2° MODULO

- La scelta dei mercati obiettivo: come individuare i mercati più adatti alla propria azienda;
- Acquisizione delle informazioni per comprendere la dimensione del mercato;
- Acquisizione delle informazioni per verificare la presenza di barriere all'entrata;
- Come redigere una analisi di mercato: consigli pratici e fonti informative;
- Come definire gli obiettivi commerciali per i mercati esteri;
- Esercitazione sulla scelta del mercato obiettivo.



Martedì 19 luglio
9.30-13.30

3° MODULO

- La pianificazione della gamma dei prodotti/servizi da proporre ai clienti/distributori target;
- La pianificazione delle modalità di distribuzione;
- La pianificazione delle strategie di prezzo, delle condizioni di sconto e delle modalità di pagamento;
- La pianificazione delle azioni di comunicazione e promozione;
- Esercitazione sulle strategie di marketing.

Giovedì 21 luglio
9.30-13.30

4° MODULO

- Come costruire il piano operativo per l'export;
- La previsione dell'investimento commerciale per i mercati esteri;
- La costruzione del budget economico;
- Il margine di contribuzione: definizione e applicazione pratica;
- Il calcolo del punto di pareggio nel progetto di sviluppo export;
- Gli aspetti finanziari del progetto export;
- Verifiche di sostenibilità e convenienza del progetto prima della sua attuazione;
- Esercitazione sul budget.



NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA

Certificata da:



UNI EN ISO 9001:2015



SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO

Promossa da:



Riconosciuto da:



Membro di:

