



INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE: CICLO DI FORMAZIONE ON LINE

La Camera di Commercio di Riviere di Liguria, in collaborazione con NIBI, la Business School di Promos Italia, propone un ciclo di **4 incontri formativi on line**, della durata di **2 ore ciascuno**, con **taglio prettamente pratico**, sull'uso di documenti di presentazione aziendale, tecniche di relazione con operatori esteri, strumenti digitali per il commercio estero.

Il primo incontro mira a far apprendere **come strutturare** gli strumenti di comunicazione necessari per entrare con successo nei mercati esteri, ed in particolare **la presentazione aziendale (Company Profile)**.

Il secondo appuntamento illustra le **corrette modalità per affrontare un incontro B2B** con buyer o operatori esteri, sia in presenza che in videocall.

Gli ultimi due incontri formativi riguardano alcuni aspetti **del Digital Marketing**, attività sempre più necessaria nello sviluppo del processo di internazionalizzazione dell'impresa.

In particolare, si rifletterà su come migliorare la posizione su **LinkedIn, per farsi trovare come fornitori dai potenziali clienti**.

Infine, è importante saper utilizzare Internet come canale commerciale e andare alla ricerca di dati, come accade anche nei canali off-line, ma in **Internet i dati sono disponibili per tutti**, basta saperli cercare. **Ci sono numerosi strumenti gratuiti per farlo** e saranno mostrati nell'ultimo webinar in calendario.

**Per informazioni
e adesioni**

**Camera di Commercio
Riviere di Liguria**

Giancarlo Lavagetto
Tel. 0183 793253

giancarlo.lavagetto@rivlig.camcom.it

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

Programmi

Webinar n.1

11 luglio 2022, ore 10,30 – 12,30

COME REDIGERE UNA PRESENTAZIONE AZIENDALE EFFICACE PER I MERCATI ESTERI.

Presentare al meglio la propria azienda per aumentare le possibilità di successo.

- L'importanza di avere un company profile efficace: l'impatto sulla funzione di vendita export
- La definizione dei contenuti strategici da comunicare all'estero
- Struttura del company profile
- Tecniche per redigere testi adatti per i mercati esteri
- Gli elementi grafici: come impostarli e realizzarli
- Errori da evitare e consigli utili

Webinar n.2

13 luglio 2022, ore 10,30 – 12,30

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

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

- La preparazione dell'incontro: comprendere i bisogni dei buyers, fissare i propri obiettivi e definire una strategia di approccio
- Come presentare efficacemente se stessi e l'azienda al buyer
- Come condurre il B2B in modo professionale ed efficace: regole di comportamento, suggerimenti utili ed errori da evitare
- La preparazione dei materiali di comunicazione: presentazione aziendale, catalogo, schede tecniche, listino prezzi
- Come gestire in modo ottimale i collegamenti video, audio e le presentazioni nelle videocall e B2B online

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

Webinar n.3

20 luglio 2022, ore 15,00 – 17,00

UTILIZZO DELLE PAROLE CHIAVE E LORO POSIZIONAMENTO PER FARSI TROVARE SUL SOCIAL LINKEDIN.

- Il profilo personale in LinkedIn
- Cosa significa avere un buon profilo LinkedIn
- La SEO di LinkedIn, l'importanza delle parole chiave
- L'importanza del profilo sintetico

Webinar n.4

27 luglio 2022, ore 15,00 – 17,00

GLI STRUMENTI GRATUITI DI INTERNET PER CONFRONTARCI COI I SITI DELLA CONCORRENZA.

- L'inbound marketing come canale digitale
- L'importanza dei contenuti, ma come capire quali cercano i nostri potenziali clienti?
- Quali parole chiave utilizzare, e quali parole chiave utilizza la nostra migliore concorrenza?
- Quanti accessi al mese fa il sito del nostro concorrente? E da quali Paesi?
- Quali sono i siti che si posizionano meglio per certe parole chiave, e perché?
- E' fatto bene tecnicamente il nostro sito? E quello dei nostri concorrenti?

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

Docenti

Gianfranco Lai

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.

Marco Besi

Docente NIBI in marketing e web marketing per l'internazionalizzazione. Consulente e formatore dal 2012 in ambito commerciale e marketing, ed in particolare su tematiche che riguardano l'Internazionalizzazione, le Vendite, il Digital e Web Marketing, l'Inbound Marketing, la negoziazione, il customer care.

Laureato in ingegneria elettronica a Bologna, Master in Computer Science presso la New York University, ha avuto esperienze manageriali come direzione commerciale e marketing in aziende di varie dimensioni e settori, fra cui le telecomunicazioni, l'OEM Automotive, l'acustica, la diagnostica medica, l'elettronica.

A chi si rivolge

Il corso si rivolge alle imprese delle provincie di Imperia, La Spezia, Savona

Il Corso si rivolge alle **imprese** aventi sede legale e/o operativa **nelle provincie di Imperia, La Spezia, Savona.**

Non sono ammessi i consulenti e i professionisti.

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

Durata

8 ore complessive di
lezione on line

Il percorso è strutturato in **4 appuntamenti on line** della **durata di 2 ore** di lezione cadauno.

I primi due webinar si svolgeranno la mattina, dalle ore 10.30 alle ore 12.30.

Gli ultimi due webinar si svolgeranno il pomeriggio, dalle ore 15,00 alle ore 17.00.

Termini di adesione

Le aziende potranno
inviare la propria
iscrizione entro il 7 luglio
2022

Le aziende potranno iscriversi on line al corso entro il termine **del 7 luglio 2022**.

La partecipazione al percorso formativo è gratuita, previa iscrizione on line al seguente link:

<https://forms.gle/A7exyrAZCktqZRP46>

Modalità di partecipazione

On line

Gli appuntamenti formativi on line si svolgeranno nella piattaforma Zoom.

Dopo l'iscrizione, il partecipante riceverà via mail link al quale collegarsi a ogni appuntamento formativo.

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it