



IL MANAGEMENT DI PROGETTI DI DIGITAL EXPORT

Per informazioni e adesioni

Maria Romeo
Tel. 059 208349
maria.romeo@promositalia.camcom.it

Cinzia Bolognesi
Tel. 0544 481415
cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it

Promos Italia attraverso NIBI, la sua Business School, in collaborazione con le Camere di Commercio di Genova, Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Pisa, Ravenna, Salerno, Umbria, Udine, Sondrio, propone un corso, suddiviso in due mezze giornate, per fornire alle PMI informazioni e strumenti utili per predisporre un progetto di export attraverso i canali digitali.

Il corso ha l'obiettivo di mappare gli ambienti e le strategie del digital export e comprendere il ruolo ed i risvolti operativi necessari a servirsene.

Si affronteranno gli aspetti di coinvolgimento e di valutazione dei soggetti con cui occorrerà collaborare (piattaforme, agenzie, collaboratori, fornitori di servizi digital, ...).

Il percorso formativo prenderà spunto da aziende italiane attive negli ambienti online menzionati, per osservare avere le conoscenze e valutarne le opportunità e gli obiettivi.

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

Al termine del corso verrà organizzato l'esercitazione "definire una strategia digitale a partire dalla lettura delle «buyer personas»".

Programma

16 Novembre 2022 (ore 9.30 – 13.30)

- La consumerization ovvero perché il digitale oggi è necessario, in un contesto internazionale, anche ad aziende B2B e non solo B2C;
- I modelli di business del digital export:
 - da visitatori a clienti: come sono organizzati i siti pensati per generare contatti commerciali. La lead generation online;
 - il marketing digitale per le aziende wholesale: come accrescere l'apporto che i distributori e rivenditori produce all'azienda attraverso attraverso la Rete;
 - i modelli di e-commerce B2C e B2B;
 - Non solo Amazon: viaggio alla scoperta dei marketplace e delle formule commerciali con i quali esservi presenti.

23 Novembre 2022 (ore 9.30 – 13.30)

- Il digitale e gli export manager: il social selling;
- L'ecosistema di un'attività di digital export:
 - quali tipologie di fornitori stanno dietro un progetto online;
 - come si scelgono le web agency;
 - anatomia di un brief e di un contratto di fornitura di servizi digital;
 - la verifica dell'apporto di un'agenzia di marketing digitale;
- Esercitazione: definire una strategia digitale a partire dalla lettura delle «buyer personas».

Docente

Andrea Boscaro

Docente NIBI in marketing digitale e e-commerce. Fondatore della società di formazione dedicata al marketing digitale The Vortex. Ha lavorato in Vodafone, in Lycos ed è stato Amministratore Delegato di Pangora (oggi Connexity). E' formatore legato ai temi dell'e-business, dei social media e dell'editoria digitale. Autore dei volumi "Marketing digitale per l'e-commerce", "Effetto Digitale", "Tecniche di web-marketing" e "Politica Digitale" editi da Franco Angeli.

A chi si rivolge

Il corso si rivolge alle imprese .

Il corso si rivolge alle **imprese** aventi sede legale e/o operativa nelle province di **Genova, Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Perugia, Pisa, Ravenna, Salerno, Udine, Sondrio, Terni.**

Non sono ammessi le società di consulenza e i liberi professionisti.

Durata

8 ore complessive di lezione on line

Il corso è strutturato in 2 moduli on line della durata di 4 ore di lezione cadauno.

Le lezioni si svolgeranno online dalle ore 09.30 alle ore 13.30.

Modalità di iscrizione e partecipazione

On line

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

<http://crm.promositalia.camcom.it/index.phtml?idi=2441>

Dopo l'iscrizione, il partecipante riceverà via mail il link al quale collegarsi all'incontro 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