



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA



Corso online

Obiettivo Export Come scegliere i mercati esteri, presentare al meglio l'azienda e aumentare i clienti attivi.

La Camera di Commercio di Cosenza, nell'ambito del Progetto SEI - Sostegno all'Export dell'Italia, in collaborazione con NIBI, la Business School di Promos Italia, propone un percorso formativo on line, particolarmente adatto alle imprese di piccola dimensione, che intendono sviluppare la propria esperienza e presenza commerciale all'estero.

Per informazioni e adesioni

Sportello Promos Italia Sede di Cosenza

Tel. 0984 938784

cosenza@promositalia.camcom.it

giuseppe.cuda.ext@promositalia.camcom.it

Il Corso on line è suddiviso in tre moduli formativi, della durata di 4 ore l'uno. Il primo incontro si focalizza sulla metodologia della pianificazione strategica/commerciale, allo scopo di far acquisire ai partecipanti gli strumenti per programmare le azioni necessarie per sviluppare la propria azienda all'estero, valutando preliminarmente gli investimenti, i risultati attesi e l'impatto organizzativo sulla propria azienda.

Il corso poi prosegue con una lezione che trasferisce ai partecipanti metodologie e strumenti operativi per acquisire con continuità nuovi clienti all'estero, anche senza il ricorso ad agenti o intermediari.

L'ultimo incontro formativo illustra come strutturare gli strumenti di comunicazione necessari per entrare con successo nei mercati esteri, ed in particolare la presentazione aziendale (Company Profile).



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



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA



Programma

Modulo n. 1
19 ottobre 2022
(ore 9,30 – 13,30)

IL PIANO COMMERCIALE EXPORT.

Come mettere in atto un piano di sviluppo efficace per i mercati esteri in funzione della propria capacità competitiva e dei nuovi scenari di mercato.

- Come effettuare il check up dell'impresa per valutare la capacità competitiva all'estero
- Cenni sulle modalità per selezionare i mercati obiettivo
- Come definire gli obiettivi commerciali in modo efficace
- La pianificazione sull'offerta da proporre ai mercati esteri: gamma di prodotto, servizi accessori, listino prezzi, condizioni di vendita
- Come fare un piano operativo per agire in modo ordinato ed efficace

Modulo n. 2
26 ottobre 2022
(ore 9,30 – 13,30)

COME SVILUPPARE LE VENDITE ALL'ESTERO, AFFRONTARE UN B2B E ACQUISIRE NUOVI CLIENTI. Come aumentare il numero dei clienti attivi all'estero, dal primo contatto all'acquisizione degli ordini.

- Le tecniche di sviluppo commerciale con il Sales Funnel
- Come creare un data base di contatti commerciali
- Come avviare e gestire i contatti con nuovi clienti potenziali
- Dal creazione del primo contatto alla negoziazione del contratto: fasi, tempi e azioni operative
- Come affrontare un B2B: consigli utili ed errori da evitare



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



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA



Modulo n. 3
9 novembre 2022
(ore 9,30 – 13,30)

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
- Le caratteristiche del company profile efficace
- La definizione delle informazioni 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
- Esami di casi pratici

Docente

Gianfranco Lai

Docente NIBI, Consulente di Marketing Internazionale e Export Management,. 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.

Durata

12 ore complessive di
lezione on line

Il percorso è strutturato in 3 moduli on line della durata di 4 ore di lezione cadauno.

Ogni incontro formativo si svolgerà dalle ore 9.30 alle ore 13.30.



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



CAMERA DI COMMERCIO
COSENZA



A chi si rivolge

Il corso si rivolge alle imprese della provincia di Cosenza

Il Corso si rivolge alle **imprese** aventi sede legale e/o operativa **nella provincia di Cosenza**, in regola con il pagamento del diritto annuale camerale.

La partecipazione al Corso Executive è gratuita, previa profilazione al portale del Progetto SEI, compilando il questionario al link:

<https://www.sostegnoexport.it/questionario/>
(password: progettosei).

Le imprese già iscritte non devono registrarsi nuovamente.

Non saranno ammessi società di consulenza e liberi professionisti.

Termini di adesione

Le aziende potranno inviare la propria iscrizione entro il 12 ottobre 2022

Le aziende potranno iscriversi on line al corso entro il termine del 12 ottobre 2022.

Modalità di partecipazione

On line

Gli appuntamenti formativi on line si svolgeranno nella piattaforma Zoom.

La partecipazione è **gratuita**, previa iscrizione on line al link: <http://crm.promositalia.camcom.it/index.phtml?idi=2440>

Dopo l'iscrizione, il partecipante riceverà via mail link al quale collegarsi a tutte le lezioni.



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