

CORSI E SEMINARI	AREA	Codice
2° Semestre 2017	Internazionalizzazione e Euro	PGR 19456

## Corso

# VENDERE ALL'ESTERO: APPROCCI STRATEGICI, AZIONI MARKETING E STRUMENTI PER LA INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

<b>Destinatari</b>	Direttori commerciali, Direttori vendite, Export manager
<b>Obiettivi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ DEFINIRE il piano strategico</li> <li>✓ ACQUISIRE le metodologie per posizionarsi sui mercati più adatti e redditizi per l'azienda</li> <li>✓ TROVARE le informazioni pertinenti per selezionare i mercati e selezionare l'intermediario più adatto</li> <li>✓ DEFINIRE gli obiettivi del team, sia per l'attività di back office sia per l'attività commerciale sul campo</li> </ul>
<b>Contenuti</b>	<p>Premessa</p> <p>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. 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 e del proprio business. Il corso intende fornire l'insieme delle competenze strategiche ed operative necessarie per generare o consolidare la presenza sui mercati internazionali in modo innovativo.</p> <p>Entry Strategy: valutare le opportunità di ingresso in un mercato</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'individuazione dei mercati target: metodi di ricerca e criteri di selezione</li> <li>- Valutare i mercati in termini di: interesse, dimensione, struttura, evoluzione, concorrenza, analisi culturale</li> <li>- L'accessibilità del mercato: le norme, il sistema politico e quello culturale</li> <li>- Conoscere e saper utilizzare le fonti di informazione per la ricerca di partner ed intermediari</li> </ul> <p>L'Identificazione del migliore approccio mercato</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coerenza con la attuale strategia dell'azienda ed il potenziale di crescita desiderato dall'export</li> <li>- Identificazione del segmento di clienti adatto all'azienda, della sua attrattiva e della sua profittabilità</li> <li>- Gap analisi di: posizionamento dei prodotti e della marca, ampiezza gamma prodotti e servizi, prezzo, distribuzione (retail, contract, diretta), trade communication, customer service</li> <li>- Definizione del piano di azione con il dettaglio delle attività da svolgere per poter avere successo</li> </ul> <p>Cultural assessment: come coinvolgere il team per una strategia di successo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'importanza della cultura di vendita all'estero: gli indici di cultura</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tecniche e strumenti per coinvolgere i team internazionali</li> <li>- Verificare la congruenza di organizzazione e processi in base alla cultura del mercato target</li> </ul> <p>La costruzione della struttura commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizzazione del canale di entrata per la diversa modalità di ingresso nel singolo mercato</li> <li>- Ricerca del partner più coerente con il territorio e gli obiettivi del business</li> <li>- Definizione processi e organizzazione interna per supportare l'esportazione</li> </ul> <p>Experience</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Creazione del Team Work</li> <li>- Analisi AS IS ed evidenze emerse</li> <li>- Ipotesi TO BE e azioni necessarie</li> <li>- Presentazione progetto</li> </ul>		
<b>Docente</b>	FOGATO ENRICO		
<b>Calendario</b>	04-12-2017, 11-12-2017		
<b>Orario</b>	09:15 - 17:30	<b>Durata</b>	14:00
<b>Sede</b>	CPV – Headquarter in Via Montale n. 27 Vicenza		
<b>Attestato</b>	Sarà rilasciato un attestato di frequenza ai partecipanti presenti per almeno il 70% del corso.		
<b>Quota (*)</b>	€. 305.00 + I.V.A. di legge. È comprensiva del materiale di cancelleria e del materiale didattico. (*) Per agevolazioni e sconti vedi NOTE ORGANIZZATIVE		

## MODULO DI ISCRIZIONE

da inviare tramite fax allo **0444 994 720** oppure tramite scansione a [formazione@cpv.org](mailto:formazione@cpv.org)

**VENDERE ALL'ESTERO: APPROCCI STRATEGICI, AZIONI MARKETING E STRUMENTI PER LA INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI - PGR 19456**

**PERIODO: DAL 04-12-2017 AL 11-12-2017 QUOTA: €. 305.00 + I.V.A. DI LEGGE**

### PARTECIPANTE

\*COGNOME \_\_\_\_\_ \*NOME \_\_\_\_\_  
NATO A \_\_\_\_\_ PROVINCIA DI \_\_\_\_\_ STATO \_\_\_\_\_ IL \_\_\_\_\_  
\*CODICE FISCALE \_\_\_\_\_  
\*PARTITA IVA (SE DITTA INDIVIDUALE) \_\_\_\_\_  
C.A.P. \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PROV. \_\_\_\_\_  
VIA \_\_\_\_\_ N. \_\_\_\_\_  
CELLULARE/TEL \_\_\_\_\_ \*E-MAIL \_\_\_\_\_  
\*TITOLO DI STUDIO \_\_\_\_\_  
\*RUOLO AZIENDALE \_\_\_\_\_ \*AREA FUNZIONALE \_\_\_\_\_

### AZIENDA

\*RAGIONE SOCIALE AZIENDA O ENTE \_\_\_\_\_  
C.A.P. \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PROV. \_\_\_\_\_  
VIA \_\_\_\_\_ N. \_\_\_\_\_  
TEL. \_\_\_\_\_ E-MAIL \_\_\_\_\_  
\*PARTITA IVA \_\_\_\_\_ \*CODICE FISCALE \_\_\_\_\_  
\*SETTORE ATTIVITÀ \_\_\_\_\_  
\*CODICE ATECO 2007 \_\_\_\_\_ \*NUMERO DIPENDENTI \_\_\_\_\_  
PERSONA DA CONTATTARE PER FEED-BACK ORGANIZZATIVO \_\_\_\_\_  
TEL. \_\_\_\_\_ \*E-MAIL \_\_\_\_\_

\* DATI IMPORTANTI PER LA REGISTRAZIONE DELL'ISCRIZIONE

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

- **Contanti** oppure **bancomat** oppure **carta di credito** presso la segreteria della Fondazione Centro Produttività Veneto;
- **Bonifico** intestato a Fondazione Centro Produttività Veneto e indicare la sigla alfa numerica del corso, cognome e nome del partecipante.
  - Coordinate bancarie: IBAN IT34J020081182000003870819, SWIFT UNCRITM1M57
  - Conto corrente postale: IBAN IT45X0760111800001000116457, SWIFT BPPIITRRXXX

Si dichiara inoltre di aver preso visione e di accettare integralmente il contenuto delle "**Note organizzative**".

DATA \_\_\_\_\_ FIRMA E TIMBRO \_\_\_\_\_

#### INFORMATIVA AI SENSI DEL D. LGS. N. 196/2003 (PRIVACY)

Ai sensi del D. Lgs. n. 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali), La informiamo che il trattamento delle informazioni che La riguardano sarà improntato ai principi di correttezza, liceità e trasparenza e di tutela della Sua riservatezza e dei Suoi diritti. In conformità all'art. 13 di tale Codice, Le forniamo le seguenti informazioni:

1. I dati da Lei forniti verranno trattati per finalità di invio di documentazione relativa all'attività del Centro Produttività Veneto.
2. Il trattamento sarà effettuato con le seguenti modalità: a mani e/o via posta e/o via e-mail.
3. Il conferimento dei dati relativi a nome, cognome, indirizzo, codice fiscale, recapito telefonico è obbligatorio al fine di usufruire del servizio di informazione/formazione richiesto e l'eventuale rifiuto a fornire tali dati potrebbe comportare la mancata o parziale esecuzione del servizio fornito dal Centro Produttività. Il conferimento dei dati relativi all'indirizzo di posta elettronica è facoltativo ed ha lo scopo di permettere alla Fondazione di informarla ed aggiornarla sulle attività del Centro Produttività e sui servizi cui hanno diritto gli associati ai Gruppi di Studio secondo modalità strettamente necessarie a questi scopi:  **presto il mio consenso**  **nego il mio consenso**
4. I dati non saranno comunicati ad altri soggetti, né saranno oggetto di diffusione. La informiamo inoltre che ai sensi dell'art. 7 del D. Lgs n° 196/2003, Lei ha il diritto di conoscere, aggiornare, rettificare o cancellare i Suoi dati ovvero opporsi all'utilizzo degli stessi, se trattati in violazione della legge. Il titolare del trattamento è la Fondazione Centro Produttività Veneto, presso la sede operativa in Vicenza, Via Eugenio Montale, 27.

DATA \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_

## NOTE ORGANIZZATIVE

### ISCRIZIONI

Inviare il modulo di iscrizione compilato tramite e-mail all'indirizzo [formazione@cpv.org](mailto:formazione@cpv.org) oppure tramite fax allo 0444 994 720. Preferibilmente entro il 5° giorno antecedente la data di inizio del corso. Oltre questo termine è consigliato contattare lo staff della Fondazione Centro Produttività Veneto (CPV).

È possibile iscriversi anche tramite web, previa registrazione sul nostro portale [www.cpv.org](http://www.cpv.org). (Le note organizzative sono scaricabili da ogni corso in "documenti allegati" : file pdf Modulo di iscrizione).

Per ragioni amministrative, si prega di completare il modulo di iscrizione in ogni sua parte. Nei pagamenti tramite bonifico indicare la sigla del corso.

### MODALITÀ DI RECESSO

Ciascun partecipante avrà il diritto di recedere ai sensi dell'art. 1373 C.C., attraverso comunicazione scritta e senza dovere alcun corrispettivo alla Fondazione, che provvederà al rimborso dell'intera quota se già versata, nel caso in cui la disdetta pervenga **entro il 5° giorno antecedente l'inizio del corso**.

Nel caso in cui la disdetta pervenga dopo il termine indicato, la Fondazione Centro Produttività Veneto (CPV) fatturerà per intero la quota di iscrizione al corso. In tal caso sarà fornito il materiale didattico relativo al corso o seminario.

È possibile la sostituzione del partecipante con altra persona della stessa azienda.

### VARIAZIONI

Il calendario (date ed orario) delle lezioni potrà subire variazioni in caso di necessità e l'iniziativa annullata per cause di forza maggiore. In tali casi i partecipanti saranno tempestivamente avvisati.

### ENTI PUBBLICI

Per i versamenti degli Enti Pubblici, le quote sono escluse dal campo applicazione IVA, ai sensi art. 8 c.34 Legge 11/03/1988 n. 67, e successive circ. min. n. 57/551034 del 6/12/1989 - Dir. Gen.le Tasse.

### CORSI PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE (codice PAM)

In caso di iscrizione di almeno 2 persone alla stessa iniziativa, una terza persona, da iscrivere contemporaneamente, potrà usufruire della gratuità.

### SCONTI

- Sconto del 20%: per ogni adesione di associato ai Gruppi di Studio del CPV (Azienda, Ente, Persona Fisica).
- Sconto del 50%: per la terza iscrizione e successive della stessa azienda allo stesso corso.

È applicabile una sola categoria di sconto.

Per usufruire dello sconto del 20% per ogni adesione è necessario essere in regola con il pagamento della quota associativa in vigore per l'anno di effettuazione del corso (l'associazione ha valenza per l'anno solare).

### AGEVOLAZIONI

- Associazione gratuita ad un Gruppo di Studio del CPV: per persone fisiche con due corsi pagati nello stesso anno solare. L'associazione gratuita per le persone fisiche è da intendersi per l'anno successivo a quello di effettuazione dei corsi.

### ASSOCIAZIONE AI GRUPPI DI STUDIO DEL CPV

I GdS hanno lo scopo di svolgere attività di informazione e di aggiornamento nelle aree di interesse per le quali sono costituiti: Amministrazione Aziendale, Automazione e Conversione dell'Energia, Settore della Ceramica, Tecnologie Fusorie, Information Communication Technology e Informatica, Tecnologie Meccaniche, Settore Moda (comitato promotore), Commerciale e Marketing, Management, Pubblica Amministrazione, Organizzazione della Produzione, Sicurezza e Ambiente, Settore Orafo, Responsabilità Sociale d'Impresa.

Possono aderire Aziende, Enti, Persone Fisiche.