

Marketing e commercio internazionale per le PMI: Raggiungere e gestire i mercati esteri nell'era di Caoslandia



Export e Internazionalizzazione

Marketing e commercio internazionale per le PMI: Raggiungere e gestire i mercati esteri nell'era di Caoslandia

Date: 12, 15, 16 e 18 maggio 2023

DESTINATARI

Direttori generali, responsabili commerciali e venditori estero.

OBIETTIVI

Per le Piccole e Medie Imprese vendere all'estero è complesso e anche complicato perché le risorse umane, culturali ed economiche sono molto limitate. Inoltre la situazione internazionale è sempre più confusa e muta rapidamente. Un metodo razionale e alcuni strumenti operativi prevengono gli errori più diffusi e favoriscono l'ottimizzazione degli investimenti.

Il corso fornisce un metodo e degli strumenti pratici al decisore aziendale per pianificare, gestire e migliorare lo sviluppo internazionale.

CONTENUTI

Sessione 1. (Webinar 2,5 ore)

- Complessità della geopolitica attuale.
- Specificità delle aziende e dei prodotti.
- Test caratteristiche dell'azienda.
- Importare ed esportare.
- Un metodo generale.
- L'analisi della posizione competitiva.
- I criteri di selezione.
- L'analisi multivariata.

Sessione 2. (Webinar 2,5 ore)

- Fondamenti della comunicazione internazionale.
- L'importanza della storia e della cultura locale.
- Le questioni linguistiche.
- Comunicazione integrata del brand.
- Test sul sito aziendale.
- I modelli di entrata per le PMI.
- Problemi classici ed errori tipici.
- Nove cattivi esempi.

Sessione 3. (Webinar 2,5 ore)

- Verifica dei primi test.
- Test potenziale innovativo.
- Ideare prodotti per i mercati.
- Curva di diffusione e matrice di certezza.
- Esercizio prodotti e mercati.

- Determinare le priorità.
- Usare e declinare l'albero decisionale.

Sessione 4. (Aula 7,5 ore)

- Riepilogo Sessioni 1.2.3.
- Verifica delle esercitazioni.
- Test strategie aziendali.
- Modelli di marketing internazionale.
- Test vantaggio transitorio.
- Il circolo virtuoso secondo Hughes.
- La guida operativa del WTO.
- Il modello Leo-Moulins-Philippe.
- Test internazionalizzazione.
- Esempio recentissimo di un piano di sviluppo internazionale.
- Fortuna imperatrix mundi.

DOCENTE

Marco Galleri

Consulente di direzione, ha ricoperto due incarichi di direttore commerciale e poi di AD. Dal 2000 ha svolto 25 incarichi di consulenza aziendale, tenuto più di 200 corsi d'alta formazione e pubblicato otto saggi sulla cultura e la politica d'impresa. Maggiori informazioni, le valutazioni dei clienti e dei partecipanti ai suoi corsi sono all'indirizzo www.marcogalleri.it

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva.

Il corso prevede tre collegamenti a distanza preliminari (webinar di 2,5 ore ognuno) e una giornata di approfondimento in aula. Prima dell'avvio sono inviati via mail i moduli per i test e gli esercizi.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà in modalità Blended Learning:

- FAD sincrona tramite Microsoft Teams
- In presenza c/o la sede di Industria Servizi Formazione S.r.l.: Via delle Bocchette 1 A - Loc. Putignano (PISA) - Tel.: 050 – 6390466 Fax: 050 – 984848 / Email: segreteria@isformazione.it



DURATA

15 ore
(3 sessioni in FAD
di 2,5 ore ciascuno
+ sessione in aula
di 7,5 ore)



DATE E ORARI

12, 15, 16 maggio 2023
14:30-17:00 (FAD)
18 maggio 2023
9:00-13:00 / 14:00-17:30 (Aula)



PREZZO ASSOCIATI

€ 480,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 580,00 + IVA

Scheda di Iscrizione

Marketing e commercio internazionale per le PMI: Raggiungere e gestire i mercati esteri nell'era di Caoslandia

Date: Date: 12, 15, 16 e 18 maggio 2023

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
- Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
