



CORSO in videoconferenza

MARKETING PER I MERCATI INTERNAZIONALI.

LE 5 CHIAVI DI SUCCESSO – 8 ore

22 febbraio e 21 marzo 2024, h: 13:30-17:30

Il corso permetterà un costruttivo confronto per verificare e consolidare le capacità della propria azienda di conquistare nuovi mercati esteri.

OBIETTIVI:

- Acquisire e applicare i principali strumenti del marketing internazionale;
- Comprendere quali siano gli elementi principali da conoscere e monitorare così da saper guidare la propria azienda in contesti internazionali;
- Sapere sviluppare e gestire un piano di marketing internazionale, in passi progressivi, su cui allineare tutta l'azienda;
- Saper individuare correttamente i clienti target per comprendere quali sono gli elementi globali su cui i clienti valutano l'azienda;
- Per creare e potenziare un brand forte su scala internazionale;
- Per saper evitare i principali errori strategici
- Per apprendere i fondamentali nella negoziazione con clienti di culture differenti così da guidarne le decisioni senza fare passi falsi

DESTINATARI: Imprenditori, responsabili commerciali, marketing, vendite, comunicazione, che vogliono entrare in nuovi mercati o verificare e affinare la loro capacità di governare la presenza in scenari internazionali

PROGRAMMA

I - SAPER COSTRUIRE IL PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE

- Cos'è il marketing in una frase e a cosa ci serve
- Checklist di controllo: conosci il mercato in cui operi / vuoi andare ad operare?
- Analisi: cosa dobbiamo analizzare, quali sono gli strumenti, quali le fonti
- Internazionale vs domestico: differenze e somiglianze

II - LA BUSSOLA STRATEGICA

- Per non disperdere energie: il modello Start from the end
- La Bussola che allinea tutte le funzioni
- I principali errori da evitare
- Italians do it better?



III - : FIERE INTERNAZIONALI: MASSIMO RISULTATO MINIMO FORZO

- Fiera: quando SI, quando NO
- Parametri di successo pre, durante, post
- Lo stand: o Mucca Viola...o niente
- Le persone in stand

IV - BRAND DA LOCALE A INTERNAZIONALE

- Come decidono i clienti: la forza del brand
- Customer's journey, i 4 parametri di valutazione internazionali
- Il principio dell'etichetta
- La tua brand promise in una frase, per aumentare efficacia e potenza nella vendita della tua azienda e dei tuoi prodotti

V - NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

- Le principali tipologie culturali: da fare, da evitare
- Le chiavi negoziali: a cosa prestare attenzione per evitare passi falsi
- Cultural Types: the Lewis Model

DURATA: 8 ore

CALENDARIO: 22 febbraio e 21 marzo 2024; ORARIO: 13:30-17:30

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza.**

Docente: Daniela Bassetto ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing & Sales, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali. E' Executive Project Leader per progetti di innovazione in azienda, negli ambiti strategia, marketing, vendite, change management, potenziamento delle persone e dei team.; Ha sviluppato progetti per più di 450 aziende private e pubbliche. E' docente in Master presso Università e Business Schools, professore della Faculty CUOA. Coach professionista, formatore e Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming, in italiano e in inglese. Ha sviluppato la metodologia "Interactive Training – T.I.A. Training in Action", integrata con sistemi lean e agile.

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 250 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 300 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa a totale copertura del costo del corso