Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente - Torino - 27, 28 settembre, 4,5 e 11 ottobre 2017

Torino - 27 settembre, 11 ottobre 2017

Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente

Torino - 27, 28 settembre, 4, 5 e 11 ottobre 2017

La capacità di ampliare la clientela è il **fattore primario per il successo di un'impresa.** L'apertura verso mercati diversi da quello d'origine presenta notevoli vantaggi: l'aumento del fatturato/redditività, la diversificazione del rischio, l'acquisizione di un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti e l'allungamento del ciclo di vita del prodotto.
Anche le piccole imprese, motore principale dell'economia piemontese, **devono sempre di più aprirsi la strada in nuovi mercati per crescere e far fronte all'incalzante concorrenza internazionale.**

Il corso si propone di percorrere con le aziende partecipanti, **in modo pratico e interattivo,** tutti gli step che portano all'acquisizione di nuovi clienti e al consolidamento del loro mercato target: dal **check up iniziale** per valutare la propria capacità competitiva, **alla pianificazione commerciale,** fino al **raggiungimento degli obiettivi prefissati e al mantenimento della clientela acquisita.**

I partecipanti verranno preparati a **svolgere analisi di mercato ed a definire strategie di marketing e piani commerciali per l'estero,** disponendo di modelli ed esempi immediatamente trasferibili alla loro realtà aziendale.

Il corso è rivolto a: responsabili marketing, export manager, imprenditori, addetti commerciali operanti in imprese di produzione, di servizi o di commercializzazione.

Il corso viene proposto nell'ambito del Piano Formativo "*Competenze per l'Internazionalizzazione: percorsi di crescita per le PMI*", approvato e **finanziato** dalla Città Metropolitana di Torino - Bando "Piano Formativo d'Area 2016 - 2018" (Fondo Sociale Europeo).

Tematiche trattate

- Analisi delle opportunità e dei rischi sui mercati
- Analisi del prodotto

- Analisi dei punti di forza e di debolezza aziendali
- Analisi dei potenziali clienti
- Analisi della concorrenza
- Definizione delle modalità di ingresso nel nuovo mercato
- Elaborazione del piano d'azione
- Definizione di tempi e risorse
- Definizione degli obiettivi
- Fattibilità economico-finanziaria
- Previsione dei ricavi
- Modalità di acquisizione dei clienti: la negoziazione e il raggiungimento dell'accordo
- Modalità di gestione e fidelizzazione dei clienti

Per dettagli sui contenuti del corso consultare il **Programma** in allegato.

Chi può partecipare

- Dipendenti a libro paga (operai, impiegati, quadri, dirigenti, apprendisti) occupati presso aziende o altri datori di lavoro assimilabili con sede in Torino o provincia
- Agenti di commercio e/o rappresentanti di affari in mediazione, di assicurazione e broker, di prodotti finanziari
- Titolari, amministratori e coadiuvanti solo se di Piccole o Medie imprese
- Professionisti iscritti ai relativi albi

? Massimo 14 partecipanti; potranno inoltre essere ammessi ulteriori due partecipanti inviati da imprese già regolarmente iscritte al corso

? E’ inoltre possibile accogliere in numero minoritario partecipanti provenienti da altre province

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"nuova iscrizione"**. E' inoltre necessario predisporre ed inviare tutta la documentazione indicata nell'allegata **"Scheda Tecnica"**

Scadenza adesioni: 7 **settembre**

Le adesioni verranno accettate secondo l’ordine di arrivo

Sede e orari: Ceipiemonte, Corso Regio Parco, 27 Torino Orari: 9.00/17.45

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

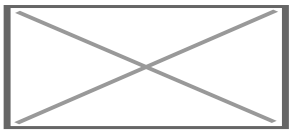
Informazioni

Per ricevere maggiori informazioni sulle modalità di adesione si invitano gli interessati a contattare Ceipiemonte:

Maddalena Covello – Stefania Soi

Tel 011 6700.669 – 615 Fax: 011 6965456

E-mail: maddalena.covello@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 27.09.2017 / 11.10.2017
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte- Corso Regio Parco, 27 - Torino
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 16
- **Posti disponibili:** 2
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 14.07.2017
- **Data fine iscrizioni:** 04.09.2017

Per informazioni