

# Training on line - AGENTI E DISTRIBUTORI INTERNAZIONALI: COME INDIVIDUARLI, SELEZIONARLI E GESTIRLI CON SUCCESSO

27/4, 29/4, 4/5 e 6/5/2021

## AGENTI E DISTRIBUTORI INTERNAZIONALI: COME INDIVIDUARLI, SELEZIONARLI E GESTIRLI CON SUCCESSO

27 e 29 aprile, 4 e 6 maggio 2021

Per le PMI, l'impiego di intermediari commerciali per entrare e vendere nei **mercati internazionali** è un passaggio spesso obbligato, ma avvalersi di intermediari per lo sviluppo dei mercati presenta tre importanti fasi ed ostacoli:

- saper **individuare e selezionare** intermediari capaci
- saper **negoziare** i relativi accordi contrattuali
- saper poi **gestire** efficacemente gli intermediari, assicurandosi **visibilità sulle attività che svolgono**

Infatti, **una delle principali problematiche** che le PMI riscontrano nell'Internazionalizzazione è proprio quella di trovarsi spesso ad **investire tempo e risorse economiche** su agenti e distributori che si rivelano poi privi delle necessarie caratteristiche e competenze e che di conseguenza non producono i risultati di penetrazione commerciale attesi dall'azienda nei mercati a loro affidati.

Il **secondo inevitabile problema** che ne deriva è quello di dover affrontare **difficoltà e spese per risolvere il rapporto contrattuale** con l'intermediario.

Ciò avviene in quanto molto spesso le aziende individuano i propri intermediari in contesti casuali quali fiere o eventi simili (e non attraverso un processo preliminare di ricerca e selezione mirate) e, altrettanto spesso, iniziano a **cooperare senza un accordo contrattuale, oppure con accordi standard privi della necessaria efficacia.**

Tale approccio si rivela pertanto dannoso per l'azienda, sia in termini di tempo sottratto all'attività aziendale sia in termini economici.

Il corso, molto concreto e interattivo, ha come **obiettivo** proprio quello di **consentire ai partecipanti di:**

- **sviluppare abilità e conoscenze per gestire le tre fasi** sopra descritte con efficacia ed efficienza operando tramite intermediari internazionali;
- saper utilizzare gli **strumenti** necessari a tal fine.

## Programma

- Internazionalizzazione Commerciale: la figura dell'Agente e quella del Distributore
- La Ricerca e la Selezione degli Intermediari
- I Canali di Ricerca
- Indicazioni e strumenti per costruire e condurre un efficace processo di selezione
- Come Contrattualizzare gli Intermediari Negoziando Accordi Efficaci
- Principali criticità ed aspetti contrattuali chiave che una Figura Commerciale deve conoscere e saper negoziare
- La Gestione degli Intermediari
- Indicazioni e strumenti per gestire gli Intermediari assicurandosi visibilità sull'attività che svolgono

**Docente:** Ing. Massimiliano Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Strategia, Business & Vendite Internazionali

**Destinatari:** Imprenditori, Direttori Commerciali, Direttori o Responsabili Vendite Internazionali, Export Manager, Area Manager e altre figure commerciali coinvolte nella selezione e nella gestione degli intermediari commerciali

**Date e Orario:** 27 e 29 aprile, 4 e 6 maggio - h 9.00/13.00 (4 incontri online da 4 ore ciascuno)

**Scadenza adesioni:** 23 aprile

**Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto**

## Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 450,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**partecipa**". A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

## ATTENZIONE:

**La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.**

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

**Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.**

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (<http://www.centroestero.org/it/privacy.html>).

Image not found or type unknown



[Stampa](#)

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 27.04.2021 / 06.05.2021
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 2
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 25.03.2021
- **Data fine iscrizioni:** 23.04.2021

## Per informazioni

### **Centro Estero per l'Internazionalizzazione**

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto  
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: [fabrizia.pasqua@centroestero.org](mailto:fabrizia.pasqua@centroestero.org)