CORSO ON LINE – COME INDIVIDUARE, SELEZIONARE E GESTIRE AGENTI E DISTRIBUTORI INTERNAZIONALI: aspetti contrattuali, commerciali e negoziali

13, 19 e 24 maggio

13, 19 e 24 maggio

Per le PMI, spesso dotate di una forza vendita limitata al loro interno, il **ricorso all'impiego di agenti e distributori** per sviluppare mercati domestici e internazionali è una scelta obbligata.

Presidiare correttamente il ricorso ad intermediari commerciali è quindi un aspetto di primaria importanza e richiede di saper gestire **quattro principali fasi e le criticità che ciascuna presenta**:

1. **Individuare una rosa di potenziali intermediari** da sottoporre a processo di selezione;
2. **Strutturare un "processo di selezione" che consenta di minimizzare il rischio di selezionare intermediari non idonei** a conseguire gli obiettivi di vendita desiderati;
3. **Negoziare i relativi contratti commerciali,** riuscendo ad accordarsi vantaggiosamente sui numerosi punti chiave insiti in un contratto di agenzia o di distribuzione;
4. Saper poi gestire efficacemente gli intermediari selezionati, **assicurandosi effettiva visibilità sulle attività che devono svolgere autonomamente.**

Una gestione non adeguata o superficiale delle suddette fasi può implicare come prima conseguenza il fatto di scoprire, a rapporto avviato, di aver investito tempo e risorse su **agenti e distributori che non portano i risultati attesi** e/o non danno visibilità sulla loro attività.

Al danno del mancato sviluppo dei mercati e delle vendite, si aggiunge spesso anche l'onere economico derivante dalla **necessità di avviare azioni legali per dirimere liti per chiudere i relativi rapporti.** Inevitabilmente, infine, **tale situazione favorisce la concorrenza sul mercato di interesse.**

Il corso, che si rivolge in particolare a **figure commerciali** di vari livelli, si propone di trasferire conoscenze chiave e indicazioni pratiche sull'utilizzo degli strumenti da utilizzare per **affrontare e gestire con metodo le suddette 4 fasi**, costruendo con i propri agenti e distributori **rapporti proficui e duraturi nel tempo.**

Programma

Internazionalizzazione commerciale: le figure dell'Agente e del Distributore

* Differenze, tipiche mansioni e responsabilità

La ricerca e la selezione degli intermediari commerciali

* I canali di ricerca di agenti e distributori

* Indicazioni e strumenti chiave per costruire un processo di selezione strutturato

* Come condurre efficacemente il processo di selezione

* Come gestire correttamente il rischio societario inevitabilmente connesso all'uso di intermediari nei mercati internazionali: strumenti per indagini reputazionali sui candidati individuati

Contratti di agenzia e di distribuzione: quali i principali aspetti contrattuali e come negoziarli vantaggiosamente per la propria azienda

* Analisi e discussione delle principali criticità e aspetti commerciali contrattuali che un Export Manager deve conoscere e saper negoziare

Come gestire efficacemente gli intermediari commerciali a rapporto avviato

* Indicazioni pratiche e strumenti per gestire gli intermediari in modo da assicurarsi effettiva visibilità sull'attività da essi svolta autonomamente

Destinatari della Formazione

- Imprenditori della PMI
- Direttori Commerciali, Direttori o Responsabili Vendite Internazionali
- Export Manager, Area Manager e altre figure commerciali coinvolte nella selezione e nella gestione degli intermediari commerciali

Relatore: Dott. Massimiliano Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Strategia, Business & Vendite Internazionali

Date e Orario: **13, 19 e 24 maggio (9.00/13.00)**

Scadenza adesioni: **6 maggio**

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 adesione

La quota di adesione è di € 400,00 + 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:

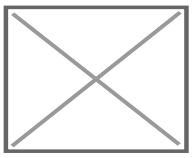
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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).



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 13.05.2022 / 24.05.2022
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 10
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 19.04.2022
- **Data fine iscrizioni:** 11.05.2022

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