CORSO ON LINE - COME GESTIRE AL MEGLIO GLI INCONTRI B2B CON BUYER E OPERATORI ESTERI:

Ottimizzare i risultati degli incontri d'affari in presenza e a distanza - 21 e 28 giugno - h 9.00-13.00

21 e 28 giugno

Per **affrontare in modo proficuo l'incontro** con potenziali clienti e partner stranieri e garantirsi risultati concreti, **sfruttando al massimo i meeting** in presenza o virtuali e gestendo al meglio il tempo (talvolta compresso) a disposizione, è fondamentale **prepararsi e lavorare preventivamente** per non lasciare nulla al caso nel corso dell'appuntamento.

Altrettanto importante è poi saper **organizzare e gestire la fase del follow up**, fondamentale per non vanificare gli sforzi compiuti nel generare i contatti e per concretizzare il lavoro preliminare in effettiva acquisizione di nuovi clienti.

Il corso ha l'obiettivo di **far apprendere** ai partecipanti, attraverso **indicazioni pratiche ed esercitazioni**, le **corrette modalità per affrontare un incontro B2B** con buyers ed operatori esteri, sia in presenza che in videoconferenza, nonché le **tecniche per gestire al meglio la fase successiva agli incontri.**

PROGRAMMA

- La preparazione dell'incontro: studio del profilo del buyer e definizione degli obiettivi e della strategia di approccio
- Messa a punto dei materiali di comunicazione: Presentazione aziendale, catalogo, schede tecniche, listino prezzi
- Modalità per avviare la fase di apertura efficace del contatto con i buyers e gli operatori esteri
- La fase dell'incontro con il buyer: regole di comportamento, suggerimenti utili ed errori da evitare
- Come gestire in modo ottimale i collegamenti video, audio e le presentazioni nelle videocall e B2B on line
- Le metodologie per il follow up del contatto: fasi, tempi ed azioni da condurre
- Esercitazioni individuali e in piccoli gruppi

Destinatari: Imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti amministrativi

Relatore: Dott. Gianfranco Lai- Esperto Ceipiemonte di marketing internazionale e pianificazione strategica

Date e Orario: 21 e 28 giugno (9.00/13.00)

Scadenza adesioni: 17 giugno

Qualche giorno prima del corso, ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro

Costi e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 350,00 + 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:** 21.06.2022 / 28.06.2022
- **Orario:** 09:00 - 13:00
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 11
- **Data inizio iscrizioni:** 19.04.2022
- **Data fine iscrizioni:** 20.06.2022

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

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

Fabrizia Pasqua

Tel. +39 011 6700619

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org