Corso online - L'ACQUISIZIONE DEL CLIENTE INTERNAZIONALE: CREAZIONE DEI CONTATTI, GESTIONE DELL'INCONTRO E CONCLUSIONE DELL'ACCORDO

26 settembre

L'acquisizione del cliente internazionale: creazione dei contatti, gestione dell'incontro e conclusione dell'accordo

26 settembre - Corso online

Sviluppare il pacchetto clienti all'estero è uno degli obiettivi più seguiti dalle aziende che tentano di aumentare la presenza nei mercati esteri. Per riuscire ad ottenere risultati effettivi è però necessario **gestire questa attività in modo pianificato, con una metodologia specifica**, così da evitare gli errori che spesso vengono commessi anche dalle aziende esperte.

Il corso si propone di illustrare ai partecipanti una metodologia collaudata per avviare e condurre azioni commerciali nei mercati esteri, capaci di generare incontri efficaci con i buyers internazionali. Verranno illustrate le modalità di pianificazione delle attività commerciali, le esigenze attuali dei buyers, le metodologie da utilizzare per aprire e condurre il B2B. Verranno inoltre esaminate le modalità per comunicare correttamente con il buyer in tutte le fasi del rapporto.

Il corso sarà condotto con una didattica interattiva ed un taglio pratico, ricco di esempi, suggerimenti e casi concreti, riferiti non solo agli incontri in presenza ma anche ai sempre più diffusi B2B in videoconferenza.

Più in dettaglio, il modulo ha l'obiettivo di:

- definire una **metodologia di pianificazione** che permetta l'attivazione di **azioni di sviluppo commerciale strutturate per obiettivi**
- far acquisire ai partecipanti strumenti e metodi per lo **sviluppo di relazioni commerciali in ambito internazionale**

Programma

- Le esigenze dei buyers e le modalità di scelta/valutazione di un nuovo fornitore
- La metodologia di sviluppo commerciale "Integrated Sales Funnel" per generare nuove relazioni commerciali in modo pianificato

- L’apertura del contatto con i nuovi potenzialiclienti: Metodologie digitali e tradizionali
- Lo sviluppo del rapporto con il buyer attraverso la capacità di far crescere il suo interesse
- La gestione dell’incontro con il buyer: Fasi, tempi e modalità operative
- La preparazione dell’incontro: studio del profilo del buyer, definizione degli obiettivi e della strategia di approccio
- La gestione dell’incontro con il buyer: regole di comportamento, suggerimenti utili ed errori da evitare in tutte le fasi del B2B
- 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
- Tecniche di negoziazione di base per facilitare la conclusione dell’accordo con il buyer
- Errori da evitare e consigli utili

Docente: Dott. Gianfranco Lai - Esperto senior di marketing internazionale e pianificazione strategica

Data e Orario: 26 settembre (9.00-17.00)

Scadenza adesioni: 25 settembre

Il Webinar **si svolgerà su Piattaforma Zoom** (qualche giorno prima del Webinar ciascun iscritto riceverà il LINK a cui collegarsi)

Costo 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:** 26.09.2024
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 11
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 05.08.2024
- **Data fine iscrizioni:** 25.09.2024

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Tel 0116700619

fabrizia.pasqua@centroestero.org