

# IL BUSINESS PLAN PER L'ESTERO: come pianificare l'ingresso in un nuovo mercato in funzione della propria capacità competitiva

12 e 13 novembre

## IL BUSINESS PLAN PER L'ESTERO: come pianificare l'ingresso in un nuovo mercato in funzione della propria capacità competitiva

12 e 13 novembre - In presenza

Ceipiemonte organizza un corso **in presenza** che ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti **strumenti e metodologie per avviare un percorso di espansione commerciale nel mercato Internazionale.**

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

- definire una metodologia di pianificazione che permetta lo sviluppo di azioni di internazionalizzazione strutturate per obiettivi
- mettere i partecipanti in condizione di effettuare una analisi della propria azienda e un piano di sviluppo propedeutici all'avvio di una efficace azione di sviluppo commerciale
- far acquisire ai partecipanti strumenti e metodi efficaci e di immediata applicabilità in azienda

### Programma

- Che cos'è l'Export Business Plan e perché è necessario redigerlo
- Lo schema dell'Export Business Plan: aree di valutazione e collegamenti
- Come verificare le potenzialità dell'impresa sui mercati esteri: il check up per l'export
- Casi ed esempi pratici sul Check Up
- La scelta dei mercati obiettivo: come individuare i mercati più adatti alla propria azienda
- Acquisizione delle informazioni per comprendere la dimensione del mercato

- Acquisizione delle informazioni per verificare la presenza di barriere all'entrata
- Come redigere una analisi di mercato: Consigli pratici e fonti informative
- Come definire gli obiettivi commerciali per i mercati esteri
- La pianificazione della gamma dei prodotti/servizi da proporre ai clienti/distributori target
- La pianificazione delle modalità di distribuzione
- La pianificazione delle strategie di prezzo, delle condizioni di sconto e delle modalità di pagamento
- La pianificazione delle azioni di comunicazione e promozione
- Come costruire il piano operativo per l'export
- La previsione dell'investimento commerciale per i mercati esteri
- La costruzione del budget economico
- Il margine di contribuzione: definizione e applicazione pratica
- Il calcolo del punto di pareggio nel progetto di sviluppo export
- Gli aspetti finanziari del progetto export;
- Verifiche di sostenibilità e convenienza del progetto prima della sua attuazione;

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

**Date e orario:** 12 e 13 novembre (9.00/17.00)

**Scadenza adesioni:** 8 novembre

## Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 490,00 + 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:** 12.11.2024 / 13.11.2024
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 12
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 10.10.2024
- **Data fine iscrizioni:** 08.11.2024

## 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](mailto:fabrizia.pasqua@centroestero.org)