

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

23 ottobre

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

23 ottobre (online)

Il corso, organizzato da Ceapiemonte, ha il fine di trasferire ai partecipanti una metodologia strutturata per acquisire con continuità nuovi clienti sui mercati internazionali, anche a partire da nominativi “**vergini**”.

I partecipanti potranno apprendere come attuare nella loro azienda un programma di lavoro organizzato per obiettivi e acquisire le tecniche e gli strumenti (tradizionali e digitali) da utilizzare per acquisire **nuovi clienti** nei mercati esteri.

Le lezioni verranno condotte con un taglio pratico, ricco di esempi e casi concreti tratti dall'esperienza del docente. Più in dettaglio, il modulo ha l'obiettivo di:

- Far acquisire ai partecipanti strumenti e tecniche per migliorare la capacità di acquisire nuovi clienti all'estero
- mettere i partecipanti in condizione di applicare una metodologia strutturata per obiettivi

Programma

- Cenni sugli elementi di base della pianificazione commerciale: Scegliere mercati geografici e tipologie di clienti adatti per la propria impresa
- La ricerca dei nominativi dei clienti potenziali sui nuovi mercati: fonti informative e metodi operativi
- Come creare un data base per la gestione efficace dei contatti commerciali: esempi pratici
- Come avviare un contatto con i nuovi clienti potenziali: Metodologie tradizionali e digitali
- Comprendere a fondo i bisogni dei buyers per creare l'interesse: identificazione dei bisogni e dei modelli di acquisto nel canale B2B e B2C
- Come far crescere l'interesse del buyer per generare il desiderio di acquisto: comprendere l'utilizzo delle “Leve Push” e dei “Pains”

- Dal desiderio di acquisto all'azione: come incontrare il buyer e condurre un B2B in modo efficace
- Le metodologie per il follow up del contatto: fasi, tempi ed azioni da condurre
- Errori da evitare e suggerimenti utili

Docente: Dr. Gianfranco Lai - Esperto Ceipiemonte in marketing internazioanle e pianificazione strategica

Data e Orario: 23 ottobre (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 20 ottobre

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 € 380,00 + 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:** 23.10.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 12
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 06.05.2025
- **Data fine iscrizioni:** 23.10.2025

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