RICERCA, NEGOZIAZIONE E ACQUISIZIONE DI CLIENTI INTERNAZIONALI: LABORATORIO PRATICO

25 e 27 maggio

RICERCA, NEGOZIAZIONE E ACQUISIZIONE DI CLIENTI INTERNAZIONALI: LABORATORIO PRATICO

25 maggio (online) e 27 maggio (in presenza)

Questo corso può essere **frequentato singolarmente** oppure **incluso nel Pacchetto Formazione 2026**, il programma di Ceipiemonte pensato per accompagnare le imprese in un percorso di aggiornamento su temi chiave per l'internazionalizzazione.

Il **Pacchetto Formazione 2026** consente alle aziende di partecipare a più incontri formativi nel corso dell'anno beneficiando di **condizioni agevolate e di una programmazione strutturata delle competenze per i mercati esteri**.

Scopri il Pacchetto Formazione 2026 e le agevolazioni disponibili – CLICCA QUI

Il processo di acquisizione di un nuovo cliente è complesso e articolato e va condotto secondo un percorso logico, all'interno del quale la capacità di negoziazione e persuasione svolge un ruolo fondamentale. **Secondo edizione del corso,** organizzato da Ceipiemonte, si pone come obiettivo:

- trasferire ai partecipanti una metodologia strutturata per **ricercare nuovi clienti** nei mercati internazionali
- attraverso simulazioni di casi pratici (role play), far loro apprendere le tecniche per **condurre con successo le trattative** finalizzate all'acquisizione dei prospect individuati.

L'attività proposta si compone di due momenti:

1. Un incontro online di mezza giornata, volto a fornire gli elementi utili per gestire il suddetto processo, focalizzando l'attenzione sui seguenti temi:

- 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
- 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 avviare un contatto con i nuovi clienti potenziali: Metodologie tradizionali e digitali
-

2. Un incontro in presenza, di una giornata, dedicato alla **simulazione di trattative commerciali di diversa natura.** La metodologia didattica consentirà in tal modo di mettere subito in pratica le competenze acquisite e di applicarle nel proprio contesto aziendale.

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

Data e Orario: 25 maggio 9.00/13.00 (online) e 27 maggio 9.00/17.00 (in presenza)

Scadenza adesioni: 23 maggio

Il corso è destinato ad un massimo di 14 partecipanti: le adesioni verranno accettate in base all'ordine di arrivo

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

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 500,00 + 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:

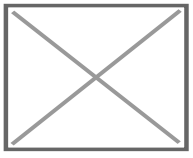
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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:** 25.05.2026 / 27.05.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 5
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 15.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 23.05.2026

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