

RICERCA, NEGOZIAZIONE E ACQUISIZIONE DI CLIENTI INTERNAZIONALI: LABORATORIO PRATICO

2 e 5 ottobre

RICERCA, NEGOZIAZIONE E ACQUISIZIONE DI CLIENTI INTERNAZIONALI: LABORATORIO PRATICO

2 ottobre (online) e 5 ottobre (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. Il 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:

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

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.

Data e Orario: 2 ottobre 9.00/13.00 (online) e 5 ottobre 9.00/17.00 (in presenza)

Scadenza adesioni: 30 settembre

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:

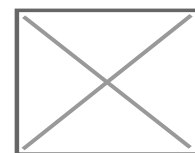
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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:** 02.10.2026 / 05.10.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 12
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 16.07.2026
- **Data fine iscrizioni:** 01.10.2026

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