



➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#).

CORSO in videoconferenza

MARKETING PER I MERCATI INTERNAZIONALI. LE 5 CHIAVI DEL SUCCESSO – 8 ore

Il corso permetterà un costruttivo confronto per verificare e consolidare le capacità della propria azienda di conquistare nuovi mercati esteri.

OBIETTIVI:

- Acquisire e applicare i principali strumenti del marketing internazionale;
- Comprendere quali siano gli elementi principali da conoscere e monitorare così da saper guidare la propria azienda in contesti internazionali;
- Sapere sviluppare e gestire un piano di marketing internazionale, in passi progressivi, su cui allineare tutta l'azienda;
- Saper individuare correttamente i clienti target per comprendere quali sono gli elementi globali su cui i clienti valutano l'azienda;
- Creare e potenziare un brand forte su scala internazionale;
- Saper evitare i principali errori strategici;
- Apprendere i fondamentali nella negoziazione con clienti di culture differenti così da guidarne le decisioni senza fare passi falsi.

CONTENUTI:

I - SAPER COSTRUIRE IL PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE

- Cos'è il marketing in una frase e a cosa ci serve;
- Checklist di controllo: conosci il mercato in cui operi / vuoi andare ad operare?
- Analisi: cosa dobbiamo analizzare, quali sono gli strumenti, quali le fonti;
- Internazionale vs domestico: differenze e somiglianze.

II - LA BUSSOLA STRATEGICA

- Per non disperdere energie: il modello Start from the end;
- La Bussola che allinea tutte le funzioni;
- I principali errori da evitare;
- Italians do it better?

III - FIERE INTERNAZIONALI: MASSIMO RISULTATO MINIMO FORZO

- Fiera: quando SI, quando NO;
- Parametri di successo pre, durante, post;
- Lo stand: o Mucca Viola...o niente;
- Le persone in stand.

IV - BRAND DA LOCALE A INTERNAZIONALE

- Come decidono i clienti: la forza del brand;
- Customer's journey, i 4 parametri di valutazione internazionali;
- Il principio dell'etichetta;
- La tua brand promise in una frase, per aumentare efficacia e potenza nella vendita della tua azienda e dei tuoi prodotti;

V - NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

- Le principali tipologie culturali: da fare, da evitare;
- Le chiavi negoziali: a cosa prestare attenzione per evitare passi falsi;
- Cultural Types: the Lewis Model.

DESTINATARI: Imprenditori, Responsabili Commerciali, Marketing, Vendite, Comunicazione, tutti coloro che vogliono entrare in nuovi mercati o verificare e affinare la loro capacità di governare la presenza in scenari internazionali

DURATA: 8 ore;

CALENDARIO: 22 febbraio e 21 marzo, h: 13:30-17:30

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: **Daniela Bassetto** ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing & Sales, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali. È Executive Project Leader per progetti di innovazione in azienda, negli ambiti strategia, marketing, vendite, change management, potenziamento delle persone e dei team. È docente in Master presso Università e Business Schools, professore della Faculty CUOA. Coach professionista e formatore.

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 250 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud
€ 300 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#).

[Clicca qui per tornare al calendario](#)