

MANAGEMENT INTERNAZIONALE: VENDERE ALL'ESTERO DAL BUSINESS PLAN ALLA PIANIFICAZIONE DI UNA STRATEGIA VINCENTE

19 – 20 marzo

dalle **9.00** alle **13.00** e dalle **14.00** alle **16.00**, in **videoconferenza sincrona**

PROGRAMMA

- Valutare le opportunità di mercato
- Valutare i mercati in termini di interesse: dimensione, struttura, evoluzione, concorrenza
- Misurare l'accessibilità: norme, regolamenti, cultura
- Posizionare la propria offerta identificando i fattori critici di successo - FCS
- Scegliere tra diverse strategie e modalità di copertura dei mercati esteri prescelti
- Definire i criteri di scelta degli intermediari commerciali e loro affidabilità
- Stabilire le regole del gioco col distributore
- Posizionare la propria offerta identificando i fattori critici di successo - FCS
- Dalla vendita alla negoziazione internazionale: come difendere i propri margini

QUOTE DI ISCRIZIONE

- aziende associate e aderenti ad ENIP-GCT **€ 170** + Iva per partecipante;
- aziende associate **€ 340** + Iva per partecipante;
- aziende non associate ma aderenti ad ENIP-GCT **€ 350** + Iva per partecipante;
- aziende non associate **€ 520** + Iva per partecipante.

GRAZIE AL CONTRIBUTO DI



INFORMAZIONI

Patrizia Marchesan

Area Formazione

e-mail marchesan@assografici.it

tel 02 72022570