

Seminario

IL BUSINESS PLAN PER I MERCATI ESTERI.

Come pianificare una stabile presenza sui mercati esteri in funzione della propria capacità competitiva

**DOCENTE: Dott. Gianfranco Lai,
consulente marketing e commercio estero**

Data: 23 e 30 settembre 2014

Durata: due giornate intere (09.00 – 13.00 e 14.00 – 17.00)

Sede: Sala Verde, Camera di commercio di Ravenna,
entrata: V. Di Roma 89

Quota di partecipazione: Euro 200,00 + Iva a persona (Euro 180,00 + Iva a persona per gli abbonati a International Trade) per le due giornate.

Info: Cinzia Bolognesi, tel. 0544 481415, cinzia.bolognesi@ra.camcom.it

Il corso ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti strumenti e metodologie per sviluppare con profitto i rapporti coi mercati esteri; avrà un taglio pratico e operativo e fornirà indicazioni di immediata applicabilità in azienda. L'esercitazione metterà in pratica i concetti teorici illustrati.

PROGRAMMA 1° GIORNATA: 23.09 2014, ORE 9,00 -13,00 E 14,00 – 17,00

- La metodologia della pianificazione commerciale: descrizione generale delle fasi e delle attività;
- Il check up aziendale per l'export;
- Cenni sulle tecniche di ricerca di mercato internazionale;
- La determinazione degli obiettivi commerciali;
- La definizione del piano strategico: la strategia di entrata sul mercato estero, il prodotto, il prezzo, i canali distributivi e la promozione commerciale;
- La definizione del piano operativo;
- La costruzione del budget.

PROGRAMMA 2° GIORNATA: 30.09.2014, ORE 9,00 -13,00 E 14,00 – 17,00

- Revisione dei principali argomenti trattati e approfondimento su richiesta dei partecipanti;
- Esercitazione: la definizione di un piano commerciale completo, tratto da un caso aziendale reale riguardante una piccola o media impresa.
Il caso riguarderà l'effettuazione del check up, la definizione del piano strategico, la definizione del piano operativo e la costruzione del budget.

