

“Come sviluppare il business sui mercati esteri”

**CORSO GRATUITO ONLINE DI n. 8 MODULI
Piattaforma ZOOM**

**Inviare la scheda di registrazione (pdf editabile) entro il 24.11.2020 ore 12.00
alla mail: aziendaspeciale@me.camcom.it**

Obiettivi

Il corso della durata di 24 ore realizzato dalla Camera di Commercio, in collaborazione con IFOA, ha l'obiettivo di aiutare le aziende della Città Metropolitana di Messina a valutare le opportunità offerte dai mercati esteri attraverso l'acquisizione di competenze utili per identificare al meglio i mercati target ed individuare una strategia coerente con i propri punti di forza.

In particolare il corso mira ad aiutare le imprese partecipanti a:

- **scegliere in maniera corretta il/i Paese/i ideale dove esportare i propri prodotti o servizi;**
- **valutare i concorrenti** per evitare di “farsi del male” andando dove qualcun altro è più forte;
- **scegliere i canali di vendita e di comunicazione** tra cui anche il canale digitale, il web, internet ed i social network indispensabili oggi per cogliere le opportunità offerte dai mercati internazionali

1° MODULO: Obiettivo export: il percorso di internazionalizzazione

25 novembre 2020 ore 15,00 – 18,00

- *Perché esportare: rischi e opportunità*
- *Definizione dell'obiettivo aziendale*

2° MODULO: Scegliere i paesi target e le strategie di presenza

1 dicembre 2020 ore 15,00 – 18,00

- *Requisiti che l'azienda deve avere per internazionalizzarsi*
- *Schema logico e operativo per affrontare la scelta dei mercati di sbocco all'estero*
- *Criteri e metodi di classificazione dei mercati*

3° MODULO: Scegliere i paesi target e le strategie di presenza

9 dicembre 2020 ore 15,00 – 18,00

- *Metodi di stima dei potenziali di mercato nei Paesi prescelti*
- *Criteri e metodi di pianificazione dell'attività e di strategie alternative di ingresso e presenza all'estero*
- *Presenza diretta dell'azienda sui mercati esteri o attraverso catene del valore*

4° MODULO: Conoscere la concorrenza

15 dicembre ore 15,00 – 18,00

- *Come segmentare il mercato*
- *Chi è il nostro concorrente?*
- *Criteri per la corretta definizione della concorrenza*
- *Analisi delle azioni dei concorrenti*
- *Importanza della corretta definizione del settore nel quale operiamo*

5° MODULO: Il Piano commerciale e di marketing per l'estero

19 gennaio 2021 ore 15,00 - 18,00

- *Quali canali di vendita?*
- *Quali canali di comunicazione?*
- *Il Budget, l'ABC clienti ed il BEP (break even point)*

6° MODULO: Il Piano commerciale e di marketing per l'estero

26 gennaio 2021 ore 15,00 - 18,00

- *Elementi per la definizione del processo di prezzo*
- *Costruzione del prezzo per l'export*
- *Come redigere un Piano di vendita*

7° e 8° MODULO: Perché utilizzare anche una strategia digitale per l'internazionalizzazione

9 e 16 febbraio 2021 ore 15,00 – 18,00

- *Fare lead generation con l'Inbound marketing*
- *Cosa significare fare SEO e SEA*
- *L'utilizzo delle newsletter, DEM Direct Email Marketing*
- *Il piano editoriale, come strutturarlo*
- *Social selling e i social network*
- *Come scrivere contenuti in modo persuasivo per il Web*
- *Il canale della vendita, il sales funnel*
- *L'importanza del CRM*

Il corso è realizzato dai docenti dott. Marco Ubaldi e dott. Alessio Conti

Marco Ubaldi ha 25 anni di esperienza aziendale dedicata a sviluppare ed implementare la presenza delle PMI nei mercati esteri. Direttore commerciale e marketing con particolare esperienza nello sviluppo delle vendite in paesi extraeuropei ed europei, svolge ora l'attività di docente universitario e consulente alla formazione.

Alessio Conti da anni si occupa di brand identity, content marketing, social media marketing e digital strategy. Collabora con molteplici web agency e agenzie di comunicazione per la realizzazione di siti internet, piattaforme e-commerce e app.