

8 MAGGIO 2018 DALLE 16.00 ALLE 18.00

SCEGLIERE ACCURATAMENTE IL MERCATO ESTERO SUL QUALE ESPORTARE

PERCHE' QUESTO CORSO

Oggi esportare è diventato fondamentale; per trovare nuova clientela, per migliorare i margini e i tempi di pagamento. L'impresa deve però saper riconoscere il mercato di esportazione adatto alla propria produzione. E' altrettanto importante sapere con quali organizzazioni di vendita estere impostare la propria esportazione in base alle caratteristiche del mercato estero. Questo corso di formazione si rivolge a imprenditori e responsabili commerciali con lo scopo di fornire strumenti e una procedura pratica per valutare correttamente il mercato estero, nel quale cercare clienti, committenti, agenti, distributori etc.

PERCHE' QUESTO CORSO È UTILE ALL'IMPRESA

Il primo passo per esportare è avere certezza che il mercato nel quale ci si impegnerà per vendere la propria produzione domandi questa produzione anche dall'Italia. Capire come valutare, adeguato o meno, un mercato estero per la vendita della propria produzione, consente di scegliere efficacemente le fiere e le attività promozionali che realmente possono essere utili e concentrare i propri sforzi su mercati nei quali esista l'effettiva domanda della vostra produzione.

Il secondo passo è sapere come impostare una rete di venditori esteri o un portafoglio di committenti esteri.

COSA SPIEGA QUESTO CORSO

Il corso, in modalità semplice e comprensibile, spiega:

- come riconoscere in quale mercato estero esiste la domanda della tua specifica produzione;
- come verificare se le prospettive commerciali per l'esportazione della tua produzione sono buone o meno nei prossimi tre anni in quel mercato estero;
- come valutare i principali rischi connessi alla vendita della propria produzione in uno specifico mercato estero e come cautelarsi;
- quali informazioni guarderà e valuterà una azienda che esporta prodotto finito e quali informazioni guarderà un'azienda che produce lavorazioni/prodotti su commessa per confermare come interessante un mercato di esportazione;
- quale tipo di venditore (importatore, distributore, agente) devo impiegare in base al fatto che il mercato di esportazione sia con presenza di barriere all'ingresso, ed in base al suo livello di sviluppo;
- quali caratteristiche deve avere il venditore estero per essere realmente utile al mercato di esportazione.

UNA VOLTA FATTO IL CORSO COSA CAMBIA?

Puoi valutare meglio quali fiere e promozioni verso l'estero hanno senso per la tua impresa.

Puoi valutare su quali mercati conviene concentrarsi per esportare.

Puoi valutare quali modalità impiegare per individuare un committente estero (lavorazioni su commessa).

Puoi evitare di perdere tempo e soldi prima di iniziare a esportare, partecipando ad iniziative che non vanno bene per la tua impresa.

Puoi sapere su quale tipologia di venditori esteri concentrare la tua attività o esportazione.

Conosci le differenze di come si esporta il prodotto finito e il prodotto su commessa.