

COME APPROCCIARE I MERCATI ESTERI IN MODO EFFICACE

OBIETTIVI

Comprendere cosa fare e come organizzarsi al meglio per affrontare i mercati internazionali massimizzando le possibilità di successo.

DESTINATARI

Marketing & Sales Manager; Imprenditori.

CONTENUTI

- Capire *come* valutare le potenzialità di internazionalizzazione della propria azienda;
- Comprendere *come* individuare e analizzare il mercato estero obiettivo;
- Capire *come* definire le modalità di presidio del mercato;
- Comprendere *come* attuare e monitorare il piano di azione.

DOCENTE

Stefano Galli - svolge da oltre 20 anni attività di consulenza di Direzione per le Piccole e Medie Imprese.

Laureato in Economia e Commercio, si forma nell'ambito del Marketing collaborando con società di consulenza ed Università di primaria importanza a livello internazionale. Insegna al corso para-universitario "Trento Alta formazione Grafica" ed è uno dei docenti di marketing internazionale dell'Istituto per il Commercio Estero. A gennaio 2018 ha pubblicato "Marketing in Action", il primo libro di marketing al mondo che non ha bisogno di essere letto dall'inizio alla fine per essere appreso appieno.

DURATA

7 ore – 9.30-13.00/14.00-17.30

SEDI E DATE

PARMA, 23 maggio

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate