



Centro di Formazione Maveco s.r.l.
Via Don Benedetto Riposati, 37 - 02100 RIETI
tel. e fax 0746-498275 info@Formazione-Maveco.it
www.Formazione-Maveco.it



Corso:

Strategie di Marketing internazionale per le PMI per introdurre i prodotti nei mercati esteri:

i passi da seguire per esportare e competere all'estero

Per introdurre i prodotti nei mercati esteri, l'impresa necessita di una strategia di export en definitiva, scelta con ocularità e ben ponderata. Ricercare le informazioni sul mercato estero che interessa, sapere i "fattori critici di successo" del settore in cui si vuole entrare. Le tipologie di internazionalizzazione possibili, comprendere a quale target rivolgersi, come "Posizionare" il proprio prodotto, come differenziarsi dai concorrenti. E importante conoscere le differenti tipologie di canali di ingresso nel paese estero, le loro caratteristiche e dove cercarli. Risulta fondamentale definire le strategie di prodotto, di prezzo e di comunicazione e che siano coerenti con il paese che si vuole affrontare. Come preparare, organizzare e gestire in modo strategico la presenza ad una fiera all'estero, ecc. Tanti sono gli aspetti da conoscere per avere successo nell'export, ma vale la pena di conoscerli e acquisirli per aumentare la probabilità di successo.

Sintesi dei contenuti:

- Il processo di internazionalizzazione delle imprese: quali vantaggi, quali difficoltà e debolezze e come superarle
- Quali modelli di internazionalizzazione delle imprese
- L'analisi del mercato in cui operare: come farla e quali informazioni valutare
- Le modalità di ingresso sui mercati esteri
- Le strategie competitive internazionali
- Strumenti e fonti per conoscere intermediari, canali e informazioni
- Il marketing mix internazionale:
 - strategie di prodotto
 - la politica di prezzo per i mercati internazionali
 - la politica di distribuzione sui mercati esteri
 - la politica di comunicazione internazionale
- Come preparare, organizzare e gestire la presenza ad una fiera estera
- Come utilizzare i mezzi di comunicazione digitali, internet e web per la comunicazione con l'estero
- Casi di PMI che hanno avuto successo: le loro strategie, i loro strumenti, i fattori di differenziazione



Durata del programma: 24 ore

Quota di iscrizione: 290 euro

Disponibile la versione **Executive Master** di 120 ore: ***Strategie di Marketing, vendita e comunicazione per entrare nei mercati esteri***