

INTERNAZIONALIZZAZIONE COME ENTRARE SUI MERCATI INTERNAZIONALI E COME PRESIDIARLI

OBIETTIVO

Il corso si propone di identificare e mettere a fuoco le diverse metodologie di analisi, pianificazione, presa di contatto, costruzione e mantenimento di una struttura commerciale all'estero.

PROGRAMMA

- Lo scenario dell'economia internazionale dopo l'inizio della crisi economica mondiale.
- Le principale difficoltà che le imprese affrontano per entrare nei nuovi mercati.
- Come si fa l'analisi di un mercato estero e la scelta delle strategie competitive nei mercati esteri.
- Tecniche di marketing internazionale. Le strategie di prodotto e la politica dei prezzi.
- La scelta dei canali di entrata nei mercati esteri e dei canali di distribuzione.
- Le forme di promozione nei mercati esteri.
- Tecniche di comunicazione internazionale ,negoiazione e trattative interculturali (nei Paesi Arabi, Russia, Est Europa, Asia).



DESTINATARI

Imprenditori, responsabili e funzionari commerciali, consulenti e figure professionali interessate ad approfondire la tematica dell'internazionalizzazione in termini concreti e operativi.



DURATA
8 ORE



**DOTT SSA MARIA
BIRSAN**