



ASSOCIAZIONE ITALIANA MARKETING

PROGRAMMA FORMATIVO

Tecniche di internazionalizzazione e nazionalizzazione dei mercati dei prodotti e servizi

Periodo: **26 Febbraio 2010**

ore 09:30 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00 con coffee Break

Luogo: Palazzo delle Professioni via Cjavecis, 3 - Udine

Obiettivi formativi

Il corso si propone di fornire un quadro generale su quali sono le nuove condizioni della vendita dei prodotti e servizi in un mercato globalizzato e quali sono gli strumenti concettuali per costruire un'identità di marca riconoscibile e progettare un piano d'azione che permetta di aumentare i risultati. L'incontro fornirà le conoscenze sugli strumenti che permettono di perfezionare la strategia di commercializzazione sui mercati internazionali. In un mercato sempre più affollato è importante investire nello sviluppo della rete di vendita, selezionando i canali distributivi più appropriati, individuando le aree dove concentrare gli sforzi di miglioramento e monitorando le performance dei venditori. Gestire la rete di vendita richiede capacità manageriali: competenze per pianificare l'attività, individuare obiettivi, controllarne i risultati.

Target

Professionisti e collaboratori AISM e TP

Programma

Mattina

- **ANALISI DEL MERCATO MONDIALE DEL PRODOTTO E DEI SERVIZI**
 - Descrizione del mercato e dei suoi segmenti
 - Le prospettive della domanda per singolo segmento
 - Il grado di competitività dei settori.
- **LO SVILUPPO DEL PRODOTTO-SERVIZIO**
 - i destinatari del prodotto-servizio
 - il processo d'acquisto del potenziale acquirente
 - le caratteristiche del prodotto/servizio rispetto al mercato di riferimento



ASSOCIAZIONE ITALIANA MARKETING

Pomeriggio

• **IL CANALE DISTRIBUTIVO**

- L'organizzazione della forza vendita.
- Il reclutamento e la selezione dei venditori.
- L'addestramento e la motivazione dei venditori.
- La valutazione della rete di vendita.

• **L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

- Trend delle esportazioni.
- Evoluzione della concorrenza internazionale.
- La vocazione internazionale dei distretti industriali.
- Le frontiere del marketing internazionale.

Relatori: dr. Corrado De Cecco Professionista di Marketing di Udine, dr. Giuseppe Carlini Senior Partner della M.C. Management Consulting di Udine

Testimonial: Antonio Maria Bardelli

Per informazioni: delegazione.fvg@aism.org