



Unione europea  
Fondo sociale europeo



REGIONE DEL VENETO

**AXL**

## **PROCEDURE EXPORT PER IL COMMERCIO ITALIA/ESTERO**

Il corso ha l'obiettivo di aggiornare le competenze di base acquisite molti anni fa nel percorso scolastico e che intendono rinforzarle per renderle maggiormente spendibili in ambito commerciale, riuscendo a gestire lo sviluppo commerciale in Italia e nei mercati esteri di potenziali clienti a partire dalla ricerca di nuovi contatti fino all'esportazione, in un'ottica di internazionalizzazione d'impresa, con cenni di marketing e comunicazione.

### **PROGRAMMA**

- Cosa significa internazionalizzazione per le pmi: differenza tra esportare e internazionalizzarsi per le aziende
- Il ruolo del sales manager – commerciale (Italia/estero) in azienda, rispetto alle altre figure del team
- L'importanza dell'analisi interna e del mercato per poter pianificare e sviluppare una strategia commerciale
- La profilazione del mercato e dei potenziali clienti
- L'utilizzo di un CRM/database aziendale
- Lo scouting in Italia e all'estero per trovare nuovi clienti potenziali: quali sono le fonti principali cui attingere (con esempi pratici)
- L'organizzazione del CRM/database per profilare e sviluppare nuovi potenziali clienti
- Definizione del materiale commerciale per l'approccio commerciale
- Cenni ai principali strumenti comunicativi che concorrono alla costruzione dell'immagine aziendale e del posizionamento in nuovi mercati
- Il follow-up e la selezione dei potenziali nuovi clienti
- Impostazione della trattativa commerciale: l'offerta/il listino/le condizioni di vendita (con simulazioni)
- Come definire e di cosa tener conto nella formulazione dei prezzi di vendita
- Cenni di contrattualistica internazionale nelle vendite estere
- I documenti in export (UE+ extra UE)
- Metodi di pagamento nelle operazioni di export
- Rese e Incoterms nella vendita estera
- Test finale