



Corso di formazione **IN VIDEOCONFERENZA (*)**

I mercati extra UE: come negoziare e come vendere

mercoledì, 14 aprile 2021 – Ore 9.30

IL CORSO

L'opportunità dei mercati esteri

Lo sviluppo delle vendite all'estero passa attraverso la costruzione di una *mentalità internazionale* che comporta: la conoscenza dei mercati che si intendono approcciare, la definizione della strategia, la scelta e gestione di una rete di intermediari efficaci o l'estensione diretta della propria organizzazione.

Per avere successo in ambito internazionale diventa perciò fondamentale acquisire tecniche e strumenti specifici per negoziare e gestire *team* a livello globale, con interlocutori provenienti da ambiti e culture differenti.

Il programma della giornata prevede di affrontare, tra l'altro, i seguenti aspetti: la strategia sui mercati internazionali; pilotare e mettere in pratica la strategia; dall'analisi alla creazione di una rete ad elevate performance; la pianificazione delle vendite all'estero; obiettivi, priorità e valutazione del potenziale di mercato; identificare le specificità culturali e adattare il proprio stile di management. Il corso di taglio pratico metterà i partecipanti nelle condizioni di utilizzare nella propria attività lavorativa molte delle tecniche apprese.

Docente

Yadvinder S. Rana è laureato in Ingegneria al Politecnico di Torino ed ha conseguito un Master presso la Manchester Business School. Ha sviluppato significative esperienze internazionali all'interno di imprese multinazionali operanti in diverse aree geografiche (Usa, Cina, India, Emirati Arabi, Regno Unito, Europa). E' professore all'Università Cattolica di Milano di negoziazioni interculturali, management e comunicazione. E' esperto in *business development* nei mercati emergenti. Ha tenuto conferenze e workshop in tema di negoziazione internazionale.

SC Sviluppo Chimica

SC Sviluppo Chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

PROGRAMMA

Ore 9.30 – 13.00

La strategia sui mercati esteri

- o Formalizzare il piano strategico
- o Definire i mercati target e prioritari in funzione della loro attrattiva
- o Costruire i piani d'azione
- o Valutare risorse economiche ed investimenti necessari

Pilotare e mettere in pratica la strategia

- o Coinvolgere i team sullo sviluppo della strategia
- o Verificare l'allineamento di organizzazione e processi
- o Strumenti di controllo
- o Gli strumenti di controllo della rete di vendita

Dall'analisi alla creazione di una rete ad elevate performance

- o Definire i criteri di scelta degli intermediari
 - le diverse impostazioni della rete di vendita
 - vantaggi e limiti delle diverse impostazioni
- o Le fonti di informazione per la scelta degli intermediari più idonei
- o Stabilire le regole del gioco per prevenire conflitti

Ore 14.00 – 17.30

La pianificazione delle vendite all'estero

- o L'offerta nei suoi aspetti tecnici e commerciali
 - come presentarla
 - i diversi capitoli di un'offerta
 - valorizzare le argomentazioni
 - la negoziazione di vendita nei rapporti internazionali

Obiettivi, priorità e valutazione del potenziale di mercato

- o Pianificare le azioni
- o Definire le priorità e concordare il piano d'azione
- o Individuare i possibili problemi

Identificare le specificità culturali e adattare il proprio stile di management

- o Creare un clima di cooperazione in un gruppo multiculturale
- o Come motivare in funzione delle differenze culturali
- o Le leve per creare coinvolgimento e far agire

(*) Il link per la connessione online verrà comunicato all'indirizzo di posta elettronica degli iscritti