

LE CARATTERISTICHE DEI MERCATI INTERNAZIONALI

Contesto:

L'Internazionalizzazione è diventata un must per le piccole medie aziende italiane che intendono rimanere competitive sul mercato. Questo corso si focalizza sui Paesi maggiormente attrattivi per l'Export italiano, permettendo di acquisire familiarità con strumenti e fonti informative liberamente disponibili per la comprensione degli stessi.

Obiettivi:

- Conoscere le opportunità di sbocco dei prodotti italiani nei Paesi avanzati

Destinatari:

- Area managers
- Direttori Vendite o di Filiale
- Addetti vendite estero/Addetti Commerciali Export
- Ogni altra figura non commerciale coinvolta attivamente nei processi aziendali con l'estero

Durata:

12 ore

Programma:

- Lo scenario mondiale: interscambio commerciale e sviluppi possibili
- Le dinamiche profonde che influenzano l'andamento dei mercati
- Macro-tipologie dei mercati tra Avanzati, Emergenti ed in Via di Sviluppo
- Principali variabili di valutazione del singolo mercato
- Opzioni di scelta: i filtri più comuni che condizionano il risultato di analisi
- Le fonti informative per studiare i mercati
- Strumenti operativi: costruzione ed analisi delle schede paese