

Export strategy per consolidare la presenza all'estero

Progetto 3 Ed. 1

Operazione Rif. PA Operazione 2016-5472/RER

Strategie di Export e Internazionalizzazione per le imprese del sistema Agroalimentare emiliano romagnolo

approvata con DGR 1450/2016 del 12/09/2016

co-finanziata dal Fondo sociale europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna

Contenuti del percorso	<p>LE BASI PER L'AZIENDA ORIENTATA AL MERCATO Analisi del modello di business aziendale. Il c/ Economico di Mktg & Vendita. Bilanci e indicatori delle forze e debolezze aziendali</p> <p>MARKETING STRATEGICO Mision, Vision e Valori. L'individuazione del mercato di riferimento. FCS e concorrenza. Posizionamento e Vantaggio Competitivo. La scelta dei canali e prezzo di vendita. Contratti di distribuzione e agenzia. Business Planning</p> <p>MARKETING INTERNAZIONALE Analisi attrattività e accessibilità dei mercati esteri. Scelta dei paesi esteri per l'internazionalizzazione. Modalità di entrata e presenza nei paesi esteri. La gestione di agenti e distributori esteri</p> <p>EXPORT MANAGEMENT Il back office aziendale. Scrivere e telefonare all'estero. Fare offerte all'estero. La comunicazione d'impresa per l'estero.</p> <p>BILANCI E INDICATORI Bilancio riclassificato. Bilanci interni e bilanci pubblici. Indicatori economici, patrimoniali e finanziari. I bilanci della concorrenza</p> <p>LA SCELTA DEI CANALI + PREZZO DI VENDITA I canali di vendita e loro caratteristiche. La scelta del canale e formazione del prezzo</p> <p>CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE E CONTRATTO DI AGENZIA Esame di modello di contratto di distribuzione. Esame di modello di contratto di agenzia. Distributore o Agente ? Esempi pratici.</p>
Sede di svolgimento	ECIPAR di Parma Scarl Via G. e G. Sicuri 44/a 43124 Parma
Docenti	<p>Dott. Andrea Parmeggiani <i>Consulente di direzione esperto in Innovation and Global Business Development.</i></p> <p>Dott. Marco Curti <i>Consulente di direzione vendita e commercio internazionale</i></p>
Durata e periodo di svolgimento	32 ore aprile 2017 Incontri settimanali dalle 18:00 alle 21:00
N. partecipanti	8
Attestato rilasciato	Frequenza
Destinatari e requisiti di accesso	Imprenditori e figure chiave management aziendale di imprese con sede legale o unità locale in Emilia Romagna; filiera dell'Agribusiness ; rientranti regime di aiuto De Minimis.
Criteri di selezione	Le imprese che faranno domanda di partecipazione dovranno dimostrare il possesso dei requisiti previsti per l'accesso. Se il numero degli iscritti dovesse superare i partecipanti indicati in fase di progettazione si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto dei parametri massimi previsti da normativa e della didattica dell'intervento. In caso contrario, le domande verranno accettate sulla base della verifica dei requisiti di accesso previsti e della coerenza tra fabbisogno formativo e obiettivi didattici. A parità di requisiti sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande.
Ente di formazione e Contatti	ECIPAR di Parma Scarl Per informazione ed iscrizioni 0521/267011 www.eciparpr.com Riferimenti flora.rizzo@eciparpr.com teodora.campanini@eciparpr.com
Non sono previste quote a carico dei partecipanti. Attività in regime de minimis	
E' prevista per alcune delle aziende partecipanti la possibilità di poter usufruire di un'azione di accompagnamento individuale che verrà assegnata in base a particolari esigenze che si evidenzieranno in fase del percorso in aula.	