

Workshop PO: Sviluppo Internazionale

Sviluppo Business & Vendite Internazionali, Project Management e Gare d'Appalto
25 Febbraio 2016



OBIETTIVI

L'obiettivo è sia formare le aziende, che fornire loro assistenza per gestire e superare insieme con successo i maggiori ostacoli e criticità che si presentano in un progetto di espansione sui mercati (inclusa la gestione di progetti), al fine di massimizzare i profitti e ridurre il rischio aziendale connesso al business sui mercati internazionali.

CONTENUTI

Area Internazionalizzazione (Sviluppo Business, Vendite & Mercati Internazionali)

- *Come Internazionalizzarsi e Sviluppare Mercati con Successo: La Scelta dei Mercati target, le Strategie di Prodotto, di Prezzo, di Marketing e di Ingresso, la Selezione e Gestione di Agenti e Distributori e la relativa contrattualistica, il Business Plan*
- *Le Gare d'Appalto: Internazionalizzarsi senza ricerca di mercati, rischi di produzione e di mancato pagamento. Gli Organismi finanziatori, la Ricerca dei bandi, le Procedure di Gara, la Preparazione di Proposte Tecniche e Commerciali complesse (nell'ambito della gare UE, il corso tratta anche le Gare con la P.A. Italiana)*
- *Comprendere un Contratto di Compravendita Internazionale e Saperne Gestire Criticità e Rischi: Principali Criticità e Rischi associati, Strumenti di Pagamento e Garanzie Bancarie Internazionali*
- *Imparare a Negoziare: Abilità Fondamentale per il Successo nel Business e nell'Internazionalizzazione. Come Preparare e Gestire una Negoziazione Commerciale, Strategie e Tattiche per Negoziare Efficacemente con Clienti, Partner, Agenti e Distributori.*

Area Project Management, Preventivazione e Controllo Programmi/Commesse

- **Il Project Management: come gestire un Progetto per il Successo col Cliente e la redditività della Commessa**