

Corso -

Approccio ai mercati internazionali

Gli strumenti più efficaci: cosa ci dicono i dati, le azioni di marketing, le fiere, la rete commerciale.

Programma

Panoramica sull'andamento del commercio internazionale di macchine per plastica e gomma nell'ultimo decennio:

- la competizione tra i principali Paesi costruttori-esportatori (Italia, Germania, Cina in primo luogo)
- il trend per i più importanti Paesi acquirenti

Gli strumenti di orientamento che AMAPLAST mette a disposizione degli Associati per le loro valutazioni strategiche.

Sales manager

- Definizione
- Technical sales manager - Quale ruolo si vuole giocare

Mercati internazionali

- Dove si vuole arrivare
- Analisi di mercato strumento fondamentale
- Gare d'appalto internazionali.

La Market Entry Strategy (MES)

- Discussione

L'agente

- Monomandatario o Plurimandatario
- Differenza tra Agente, Rappresentante, Venditore

Fiere & Conferenze

- Quali e perché
- Discussione

Destinatari

Tutti i professionisti che operano nel mondo delle materie plastiche e sentono la necessità di migliorare la loro conoscenza del settore, in particolare: tecnici (anche di nuova assunzione), commerciali per cui è importante la conoscenza dell'attività dei clienti finali, figure apicali che intendano aggiungere spessore tecnico/tecnologico al proprio ruolo.

Durata

4 ore

Quota di adesione:

350,00 € + IVA a persona per le aziende associate

450,00 € + IVA a persona per le aziende non associate



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108