



## ***MKT.02reg Strumenti commerciali e digitali per l'internazionalizzazione di impresa post Covid-19***

### **FINALITÀ**

Il percorso si articola in diverse macro-aree con proprie relative finalità:

- Trasferire nuove competenze e metodologie necessarie per la comprensione delle principali dinamiche di mercato in un periodo di pandemia mondiale per continuare ad affrontare il mercato estero a seconda delle singole peculiarità culturali e territoriali.
- Trasferire nozioni e competenze volte alla definizione in autonomia di un piano di sviluppo commerciale con l'obiettivo di accrescere il fatturato anche in piena crisi Covid-19.
- Trasferire nuove competenze di marketing strategico per supportare i processi di export in tempo di crisi sanitaria mondiale.
- Sviluppare competenze in ambito comunicazione e commercio digitale per sfruttare al meglio le potenzialità offerte da questi nuovi mezzi di relazione in periodo di distanziamento sociale forzato.
- Presentare l'E-commerce ed i processi di vendita a distanza come modelli vincenti in caso di emergenze mondiali.

### **DESTINATARI**

È prevista la priorità di accesso ai dipendenti di aziende che hanno fatto richiesta di cassa integrazione con causale COVID-19 documentata dalla domanda di cassa. Il corso è rivolto a Titolari d'impresa, Manager delle Operations, HR Manager, Quality Manager, Lean Manager, a tutte le persone che vogliono cogliere l'opportunità dell'Industria 4.0 e impostare un percorso di trasformazione partendo dai problemi da risolvere e non dalle tecnologie offerte dal mercato.

### **Mansioni/Professioni**

Imprenditori, Responsabili Commerciali Estero, Area Manager, Responsabili Marketing, Responsabili Logistica, Addetti commerciale estero.

### **PROGRAMMA**

Il percorso è articolato in 5 moduli didattici:

1. Organizzazione aziendale per l'export (12h): cosa significa oggi internazionalizzazione, scenario globale e mercati emergenti, opportunità e scelte strategiche, la struttura e le figure dell'ufficio export.
2. Trasporti e dogane (3h): mercato unico, aliquote IVA nell'UE, procedure doganali per l'esportazione, lavorazioni all'estero, depositi doganali e zone franche, sistemi e certificazioni.
3. E-commerce (4h): trend del mercato digitale, e-commerce B2B e B2C, online advertising, social e mobile commerce. Nuove potenzialità dopo l'ondata Covid-19.
4. Marketing Internazionale (5h): concetti di marketing internazionale, analisi del prodotto, del mercato e della concorrenza, fonti e strumenti per le ricerche, Internet come strumento per l'internazionalizzazione, web marketing, social network nel periodo di crisi pandemica.
5. Posizionamento e branding (8h): analisi, pianificazione e scelte strategiche, processo di definizione del posizionamento strategico, segmentazione del mercato (B2B e B2C), definizione del target, strategie di riposizionamento, posizionamento online e off-line, metriche e criteri tradizionali e post emergenza pandemica.

### **DOCENZA**

Dott.ssa Maria Teresa Provenzale: amministratore della società Prime Management Srl, consulente aziendale, Temporary Export Manager





## **SVOLGIMENTO**

**32 ore.**

**Il calendario verrà definito a raggiungimento numero minimo di partecipanti, sufficienti a formare l'aula**

## **COSTI**

**€ 600,00 + iva per Aziende Associate/Non Associate**

**Il corso è finanziato tramite il Bando Formazione Continua Fase VI e rientra nel Catalogo delle offerte di formazione continua proposto da Servizi Confindustria Bergamo srl.**

**Gli interventi formativi del catalogo sono finanziati attraverso un voucher riconosciuto direttamente all'impresa per fruire di corsi di formazione da scegliere nell'ambito di un catalogo regionale.**

**Ciascun lavoratore può richiedere fino a 2.000 euro di voucher all'anno. L'azienda, invece, ha a disposizione fino a 50.000 euro l'anno.**

**La richiesta del voucher deve essere effettuata tramite piattaforma [bandi.servizirl.it](http://bandi.servizirl.it).**

