

## **INTERNATIONAL MARKETING MANAGEMENT**

### **Organizzazione e gestione dell'attività sui mercati esteri**

#### **OBIETTIVI**

Il corso mira a far comprendere le ragioni che stanno alla base dell'orientamento aziendale verso i mercati esteri ed in particolare:

- Far conoscere le modalità di avvicinamento agli stessi, dai primi approcci fino ai livelli più avanzati di internazionalizzazione.
- Inquadrare il Servizio Estero (Ufficio Export) nella struttura aziendale ed individuare le sue interrelazioni interne ed esterne. Presentarne le caratteristiche organizzative e le problematiche di gestione operativa. Identificare le figure professionali ivi operanti, le mansioni e le responsabilità.
- Fare acquisire la conoscenza dell'iter dell'ordine.
- Approfondire le caratteristiche, le tipologie e i compiti della rete commerciale, attraverso l'analisi dei ruoli che la compongono.
- Focalizzare i contenuti e le problematiche relativi alle diverse tipologie di rapporti di collaborazione, anche mediante la conoscenza di base dei contratti-tipo più diffusi.
- Far comprendere il continuo rapporto esistente tra marketing e vendite, evidenziando i riferimenti ed i legami con la politica commerciale stabilita.
- Apprendere i fondamenti per l'impostazione e la gestione di un piano di penetrazione commerciale.
- Mettere in luce l'importanza del sapere guardare lontano e sviluppare "pensiero strategico", inteso come apertura al nuovo e disponibilità al cambiamento.

Viene inoltre portata l'attenzione su rischi ed opportunità derivanti dalla diversificazione, sia produttiva che commerciale e dalle alternative di decentramento e delocalizzazione, con tutte le conseguenti implicazioni sul fronte organizzativo e logistico.

Viene enfatizzata la necessità di perseguire "vantaggio competitivo" quale plus dell'impresa, nonché l'importanza di un costante monitoraggio di marketing, sia verso la propria azienda che verso i concorrenti.

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



E' frequente il richiamo alla continua ricerca ed analisi di informazioni quali elemento fondamentale per la presa di decisioni vincenti ed il mantenimento di rapporti positivi con i mercati ed i clienti.

Costante è il riferimento al mix di marketing.

### **DESTINATARI**

Titolari, Manager e Responsabili Estero di Piccole e Medie Imprese manifatturiere.

### **IMPEGNO E DURATA**

Il Corso di Specializzazione prevede **11 moduli** formativi pari a 50 ore di aula (12 incontri di 4 ore).

Le lezioni si svolgeranno di presso la Delegazione Confindustria di Cittadella, dalle ore 14.00 alle 18.00, nelle seguenti date:

<b>Incontro</b>	<b>Data</b>
1	Martedì 3 luglio 2012
2	Martedì 10 luglio 2012
3	Venerdì 13 luglio 2012
4	Martedì 17 luglio 2012
5	Venerdì 20 luglio 2012
6	Venerdì 14 settembre 2012
7	Venerdì 21 settembre 2012
8	Venerdì 28 settembre 2012
9	Venerdì 12 ottobre 2012
10	Venerdì 19 ottobre 2012
11	Venerdì 26 ottobre 2012
12	Venerdì 9 novembre 2012

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



**CONFINDUSTRIA PADOVA**  
Delegazione di Cittadella

## CONTENUTI

### 1. Il Marketing internazionale

- L'evoluzione dei mercati e la competizione globale
- I Settori economici
- Dal marketing domestico a quello internazionale
- Perché all'estero?
- Il coinvolgimento dell'intera azienda
- Vendita all'estero, esportazione, internazionalizzazione

### 2. L'approccio ai mercati

- Visione strategica
- L'individuazione del mercato
- Conoscere il mercato (fonti di informazione)
- Il "Country profile"
- Il "Rischio Paese"
- La valutazione del potenziale
- Conoscere la concorrenza
- Il "Benchmarking"

### 3. Il Cliente e la sua soddisfazione

- Dal prodotto, al mercato, al cliente
- Bisogni e beni (merci e servizi)
- Bisogni espressi e latenti
- Il valore: atteso, erogato, percepito
- Total quality = Customer satisfaction
- Il cliente, "asset" del patrimonio aziendale

### 4. L'organizzazione dell'Ufficio Export

- L'Ufficio Export: dove si colloca?
- Che cosa fa?
- La Struttura (ruoli, caratteristiche, professionalità)
- Interrelazioni interne ed esterne
- Vendere, produrre, consegnare, incassare
- La corrispondenza commerciale

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



### **5. La gestione dell'ordine**

- L'ordine e il suo iter
- I documenti dell'Ufficio export
- Il credito al cliente
- Spedizioni e trasporti
- Gli Incoterms
- I pagamenti internazionali
- I reclami e la loro gestione

### **6. La rete commerciale**

- Compiti della rete commerciale (non solo vendita)
- Quale rete?
- B2B-Business to Business, B2T-Business to Trade, B2C-Business to Consumer
- La distribuzione (reti e canali)
- Le figure professionali sui mercati
- La ricerca, la selezione ed i rapporti con i partner
- Tipologie di rapporti-contratti (agente, importatore, distributore, filiale)

### **7. Il piano di penetrazione (Piano di marketing)**

- Obiettivi e risorse
- Analisi preventiva
- Profilo Paese e Rischio Paese (riprendiamoli)
- I 5 pilastri (cosa, dove, come, quando, quanto)
- Il mix di marketing
- La previsione vendite
- Il monitoraggio di marketing

### **8. La leva del prezzo**

- Le politiche di prezzo
- La costruzione del prezzo
- Costi e prezzi
- Il BEP (Break-even Point)
- Value for money
- Le valute e il rischio di cambio

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



### 9. La competitività

- Il vantaggio competitivo
- Forze, Debolezza, Rischi, Opportunità (SWOT)
- Ricerca & Sviluppo
- Innovazione (di prodotto, di processo, di marketing)
- Diversificazione (produttiva e commerciale)
- Decentramento - Delocalizzazione

### 10. Muoversi sui mercati

- Etnie, culture e diversità
- La conoscenza delle culture è strumento di marketing
- Aspetti della relazione (la "cultura" degli altri)
- Dal "saper fare" al "far sapere": comunicare
- Biglietto da visita, catalogo, sito-web
- Le fiere: prima, durante e dopo
- Missioni (outgoing e incoming) e workshop

### 11. Le specificità delle PMI

- Industria e artigianato
- Le PMI – loro peculiarità
- L'importanza delle aggregazioni
- I Distretti
- I Consorzi
- Le ATI e le ATS
- Le Reti

## DOCENTE

### Dott. Renato Ganeo

Laureato in Scienze Politiche ed in Scienze Internazionali, specializzato in Marketing, ha una pluridecennale esperienza di mercati esteri sviluppata presso primari gruppi industriali dove ha ricoperto incarichi di vertice. Ha poi a lungo collaborato con un'importante associazione imprenditoriale. Svolge attività di consulenza, in particolare verso le PMI ed è docente di Marketing Internazionale in corsi specialistici post-laurea e post-diploma. Opera nell'ambito di progetti di cooperazione allo sviluppo sotto egida UE ed ONU ed è riconosciuto esperto dell'area del Sud-Est Asiatico. Giornalista-pubblicista, collabora con testate

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



professionali e di una ne è direttore. E' membro di varie associazioni professionali.

## **NOTE ORGANIZZATIVE**

### **Sede**

Il corso si svolgerà presso la sede di Confindustria – Delegazione di Cittadella, Via Borgo Treviso 18 - 35013 Cittadella

### **Quota di iscrizione**

E' prevista una quota individuale di iscrizione di:

- Euro 800,00 + IVA per le imprese associate a Confindustria Padova;
- Euro 900,00 + IVA per le imprese associate al sistema Confindustria;
- Euro 1.200,00 + IVA per le imprese non associate.

Tutti i prezzi sono comprensivi di materiale didattico e coffee break.

L'iscrizione si effettua mediante la compilazione della scheda ("carrello") disponibile on-line all'indirizzo [www.forema.it](http://www.forema.it) almeno 7 giorni precedenti la data di inizio del corso. Fòrema si riserva la facoltà di accettare eventuali iscrizioni pervenute dopo il termine indicato. Le iscrizioni saranno accolte in base all'ordine cronologico di arrivo. Di norma la conferma del regolare svolgimento del corso viene fornita entro 5 giorni dall'inizio dell'attività.

### **Attestato**

Al termine del corso sarà rilasciato un attestato di frequenza.

### **Annullamento o variazione dell'attività programmata**

Fòrema si riserva la facoltà di:

- annullare il corso qualora il numero degli iscritti non sia tale da garantirne l'efficacia sul piano didattico;
- rimandare ad altra data il corso o una lezione per improvvisa indisponibilità del docente o altre cause di forza maggiore;

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



- programmare nuove edizioni del corso qualora si registri un considerevole numero di iscrizioni.

In ogni caso la responsabilità di Fòrema è limitata al rimborso di quote eventualmente già versate e alla tempestiva comunicazione agli iscritti della cancellazione o variazione.

### **Agevolazioni**

Sono previste le seguenti agevolazioni:

- a) iscrizione di più partecipanti di una stessa azienda al medesimo corso: riduzione del 10% sulla seconda iscrizione e sulle successive.
- b) adesione da parte di un iscritto al Gruppo Giovani Imprenditori (GGI) del Sistema Confindustria: riduzione del 15% sulla quota riservata all'azienda associata a Confindustria Padova;
- c) adesione da parte di un dirigente iscritto a Federmanager: riduzione del 15% sulla quota riservata all'azienda non associata

Le agevolazioni di cui alle lettere a), b), c) non sono cumulabili e verrà applicata la condizione di maggior favore per l'azienda o l'iscritto al corso.

- d) iscrizioni pervenute entro 30 giorni dalla data di avvio del corso: riduzione del 5% cumulabile solo con le agevolazioni sopra previste. Questa agevolazione non si applica alle attività formative che usufruiscono di finanziamento (es. Fondimpresa/Fondirigenti).

### **Strumenti di finanziamento**

Le aziende possono verificare la possibilità di utilizzare Fondimpresa o Fondirigenti per finanziare l'iscrizione al corso di loro collaboratori. Fòrema è in grado di fornire un servizio efficiente e completo per la presentazione e la gestione amministrativa delle relative pratiche. Considerando i tempi tecnici, si invitano gli interessati a contattare la Segreteria Commerciale di Fòrema entro i termini sotto indicati:

- **Fondimpresa**: almeno 2 mesi prima dell'avvio del corso
- **Fondirigenti**: almeno 1 mese prima dell'avvio del corso

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



## **INFORMAZIONI**

### **Coordinamento attività**

Per informazioni sulle attività di Alta Formazione promosse da Fòrema

#### ***Chiara Rizzi***

tel. 049.8227511

e-mail: [crizzi@confindustria.pd.it](mailto:crizzi@confindustria.pd.it)

### **Segreteria organizzativa**

Per informazioni di tipo organizzativo ed iscrizioni ai corsi

#### ***Eliana Verri***

tel. 049 8227255, fax 049 8227286

e-mail: [seminari@forema.it](mailto:seminari@forema.it)

### **Segreteria commerciale**

Per informazioni sulle agevolazioni e per richiedere la visita di un nostro commerciale

#### ***Sonia Rizzo***

tel. 049 8227170, fax 049 8227251

e-mail: [comerciali@forema.it](mailto:comerciali@forema.it)

---

Il Corso "International Marketing Manager"  
è organizzato nell'ambito del progetto Export.app-net in collaborazione con:



CONFINDUSTRIA PADOVA  
Delegazione di Cittadella