



SMART COMPANY ACADEMY

GESTIRE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE CON SUCCESSO

Mercoledì 5 dicembre, ore 14.30, sede di Lodi Export
(c/o Parco Tecnologico Padano, Via Einstein, Loc. Cascina Codazza, Lodi)

Premessa e obiettivi

Dopo il successo del primo ciclo di incontri, Lodi Export propone un nuovo filone di appuntamenti targati *Smart Company Academy*, spaziando su nuovi contenuti.

Il percorso è finalizzato a fornire a imprenditori e dirigenti d'impresa strumenti utili a **massimizzare il rendimento dell'azienda**, attraverso un'analisi sistematica delle relative variabili: il nuovo ciclo, in particolare, mira a fornire indicazioni utili ai fini di una efficace organizzazione dell'ambiente aziendale, della valorizzazione delle risorse umane e della corretta gestione dei processi comunicativi interni ed esterni all'azienda.

Contenuti

L'incontro in oggetto verterà in particolare sui seguenti argomenti:

- Perché vendere all'estero
- Come gestire un'efficace strategia di espansione sui mercati esteri
- Attività dell'export manager, con particolare riguardo all'ambito marketing / vendite

Dr. William Cinquanta, 52 Zone, <https://52zone.it/>.

52 Zone srl è una società costituita da un gruppo di professionisti, con molteplici competenze sviluppate in diversi settori, per offrire un approfondito **servizio di consulenza e supporto nelle strategie commerciali e di marketing, rivolto ad incrementare la competitività delle aziende sui mercati internazionali.**

52 Zone segue ogni impresa dallo start-up sino al successo, mettendo a disposizione la propria competenza ed esperienza al fine di concretizzare le idee dell'azienda e massimizzare le opportunità di mercato, attraverso la ricerca di clienti personalizzata, effettuata nei Paesi ritenuti più idonei.

L'obiettivo è di **aprire nuovi sbocchi di mercato e migliorare la redditività aziendale**, attraverso:

- interrogazione di banche dati a livello mondiale e collaborazione con partner esteri;
- scelta del mercato adeguato al prodotto attraverso l'analisi dell'interscambio o del consumo apparente, e soprattutto tramite valutazioni che si fondano sulla propria esperienza;
- analisi della struttura distributiva;
- pianificazione della strategia con creazione di database per ogni canale di distribuzione;
- contatto diretto con potenziali acquirenti;
- price positioning;
- definizione dell'ordine e gestione pagamenti e modalità di trasporto;
- gestione del cliente sino alla finalizzazione delle trattative.

Condizioni di partecipazione

La partecipazione è gratuita ma, per esigenze di miglior fruizione, è a numero limitato, con priorità riservata alle imprese associate (o che provvedono ad associarsi).
Per ulteriori informazioni e adesioni, si prega di contattare gli uffici del Consorzio.