

Seminario

NUOVI MERCATI, CULTURE DIVERSE: FARE BUSINESS E TUTELARSI NEI MERCATI INTERNAZIONALI

DOCENTE: Avv. Alessandro Russo, Senior Partner Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners - Forlì

Data: martedì 24 marzo 2015

Durata: una giornata intera (09.30 – 13.00 e 14.00 – 17.00)

Sede: Camera di commercio di Ravenna

Quota di partecipazione: Euro 100,00 + Iva a persona (Euro 90,00 + Iva a persona per gli abbonati a International Trade 2015)

Info: Cinzia Bolognesi, tel. 0544 481415, cinzia.bolognesi@ra.camcom.it

PROGRAMMA

- L'internazionalizzazione dei mercati e i necessari cambiamenti nell'impresa
- Condizioni necessarie per operare con l'estero: l'equilibrio tra i vari fattori (culturale, commerciale, giuridico)
- Il vincolo tra i risultati dell'analisi e le strategie competitive da porre in essere
- Criteri di selezione di un mercato estero
- Le forme di ingresso nelle diverse aree dei mercati (mappatura per aree geografiche)
- Il posizionamento dei prodotti: aree appetibili e tecniche di penetrazione dei mercati a seconda dell'analisi dimensionale, finanziaria e della capacità innovativa.
- Strategie di prezzo o di prodotto? Un diverso approccio relazionale
- Le diverse modalità di ingresso nei mercati: le forme contrattuali della distribuzione commerciale: come negoziare un buon contratto
- Il distributore estero: la ricerca, la scelta, la valutazione e la gestione del rapporto
- La creazione e l'implementazione della rete distributiva. I canali distributivi: monocanale e multicanale
- Il monitoraggio delle performances della rete distributiva
- I rapporti con gli Agenti
- Le forme di aggregazione tra imprese per penetrare efficacemente i mercati esteri

