



CAMERA DI COMMERCIO
CUNEO



SPAZIO
l'impresa al centro
IMPRESA

Percorso di formazione online

PROMUOVERE L'AZIENDA NELLE FIERE, NEGLI EVENTI E NEI B2B INTERNAZIONALI: tutte le fasi dalla a alla z II° Edizione

8 lezioni dal 27 febbraio al 17 aprile 2025

Partecipare ad un **evento fieristico o promozionale** è un'attività complessa che va gestita adeguatamente per assicurarsi i ritorni auspicati ed evitare il rischio di disperdere tempo e risorse economiche. È fondamentale affrontare con competenza i buyer e potenziali partner esteri curando **tutte le fasi che vanno dalle attività preparatorie e organizzative alla partecipazione all'evento, fino alla gestione dei contatti e all'acquisizione del cliente.**

La Camera di commercio di Cuneo, in collaborazione con Ceipiemonte Scpa, propone una **nuova edizione del percorso specialistico sul tema.**

Il percorso, già realizzato nel 2024 con successo e soddisfazione da parte delle aziende partecipanti, ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti **strumenti e metodologie** di lavoro efficaci e fondamentali per **presidiare il suddetto processo e massimizzare i risultati** a seguito della partecipazione a fiere ed eventi internazionali.

Il programma prevede **8 incontri online, ciascuno della durata di 4 ore dalle 9.00 alle 13.00**, strettamente connessi tra di loro in successione logica per preparare gli operatori in tutte le fasi che vanno dal pre al post fiera e ciascuna fase ha grande rilevanza per il buon esito della partecipazione alla fiera o evento.

Si invitano le imprese a prendere parte all'intero percorso formativo, ma in fase di iscrizione sarà data la possibilità di iscriversi anche solo ad alcune lezioni.

Alle aziende partecipanti verrà consegnato un **attestato di partecipazione nominativo** vincolato all'aver preso parte ad **almeno 5 incontri rispetto agli 8 previsti.**

DOCENTE

Dr. Gianfranco Lai, esperto senior di marketing internazionale e pianificazione strategica

PROGRAMMA

PARTECIPARE A FIERE ED EVENTI INTERNAZIONALI:

✓ La Fiera nel processo di acquisizione dei clienti internazionali

- La gestione ottimale del portafoglio clienti
- L'acquisizione dei nuovi clienti con il metodo Sales Funnel: Tempi, fasi e modalità per la gestione efficace del metodo.
- Come utilizzare le fiere e i B2B per accelerare il processo

- Errori da evitare e consigli utili

Data: 27 febbraio – Ore: 9.00-13.00

✓ ***La redazione del Company profile: che funzione ha? Perché è strategico per l'incontro con i clienti? Come va strutturato per essere efficace?***

- La definizione delle informazioni da comunicare all'estero
- Caratteristiche e struttura del Company Profile
- Tecniche per redigere testi adatti ai mercati esteri
- Gli elementi grafici: come impostarli e realizzarli
- Errori da evitare e consigli utili
- Esempi di applicazione pratica

Data: 06 marzo – Ore: 9.00-13.00

✓ ***Comunicazione e materiali promozionali: cosa mi serve?***

- La presentazione aziendale e del prodotto
- Il catalogo aziendale
- Il sito web e le comunicazioni via mail
- La costruzione dei messaggi sui social e l'avvio di attività di social media marketing

Data: 13 marzo – Ore: 9.00-13.00

PREPARARE L'EVENTO:

✓ ***Preparare la partecipazione all'evento: quali dati mi occorrono? Come preparo l'incontro con prospect e lead?***

- Principali attività preliminari da svolgere
- Azioni di promozione da realizzare prima dell'evento
- Cronoprogramma del progetto fiera/evento
- Creazione del contatto con potenziali prospect e visitatori
- Messa a punto degli strumenti e processi aziendali per affrontare le trattative
- Preparazione di dossier informativi sui contatti da incontrare e definizione degli obiettivi prima degli incontri

Data: 20 marzo – Ore: 9.00-13.00

D-DAY: LA PARTECIPAZIONE ALL'EVENTO:

✓ ***Come gestire efficacemente B2B e incontri d'affari: come imposto l'incontro? Come presento soluzioni ai problemi del cliente?***

- Come rendere efficace l'incontro nelle sue varie fasi
- Definizione degli obiettivi del b2b
- Strategia di approccio,
- Apertura e conduzione efficace del confronto
- Regole di comportamento ed errori da evitare
- Chiusura dell'incontro
- Condivisione, con il prospect/buyer, di azioni da intraprendere dopo l'evento

- Cenni sulle tecniche di negoziazione

Data: 27 marzo e 3 aprile– Ore: 9.00-13.00

LE ATTIVITA' SUCCESSIVE ALL'EVENTO E L'ACQUISIZIONE DEL CLIENTE

✓ ***Le azioni del dopo fiera: come organizzo e gestisco le informazioni e i contatti raccolti? Come e con quali tempi mi attivo sui contatti più promettenti trasformandoli in clienti acquisiti?***

- Come portare avanti il contatto
- Fasi, tempi, modalità delle azioni da condurre
- Come preparare le offerte e gestire le trattative a distanza
- Quali punti chiave valutare e concordare
- Strumenti e tecniche di fidelizzazione del cliente
- Uso del CRM per rendere i processi commerciali più efficaci e produttivi

Data: 10 e 17 aprile – Ore: 9.00-13.00

ISCRIZIONI

La partecipazione è gratuita previa iscrizione al seguente link

<https://forms.gle/Pk3dXd5ykoJvz1RV9>

Scadenza iscrizioni: **20 febbraio 2025**

Le lezioni online si svolgeranno sulla piattaforma Zoom – il giorno precedente a ogni lezione gli iscritti riceveranno via mail il link e tutte le indicazioni necessarie per partecipare all'evento online.

Segreteria organizzativa

Camera di commercio di Cuneo
Ufficio Promozione e Internazionalizzazione
tel. 0171/318758 – 756 – 746
promozione@cn.camcom.it