Image not found or type unknown Image not found or type unknown

# Corso executive su metodologie commerciali per acquisire i clienti internazionali (2025)

Sviluppare il pacchetto clienti all’estero è uno degli obiettivi più seguiti dalle aziende che tentano di aumentare la presenza nei mercati esteri. Per riuscire ad ottenere risultati effettivi è però necessario gestire questa attività in modo pianificato, con una metodologia specifica, così da evitare gli errori che spesso vengono commessi anche dalle aziende esperte.

La Camera di commercio, attraverso la sua Azienda Speciale Centro servizi per le imprese, offre alle imprese che intendono approcciarsi ai mercati esteri l'opportunità di ampliare le proprie competenze partecipando a un corso che si propone di illustrare ai partecipanti una metodologia collaudata e pratica per avviare e condurre azioni commerciali nei mercati esteri, capaci di generare incontri efficaci con i buyers internazionali. Verranno illustrate le modalità di pianificazione delle attività commerciali, le esigenze attuali dei buyers, le metodologie da utilizzare per aprire e condurre il B2B, oltre alle modalità per comunicare correttamente con il buyer in tutte le fasi del rapporto.

Suddiviso in due incontri online su piattaforma Zoom nei giorni 10 e 11 dicembre 2025, il corso sarà condotto con una didattica interattiva ed un taglio pratico, ricco di esempi, suggerimenti e casi concreti.

Scopri il programma e iscriviti

Ultima modifica
Ven 19 Dic, 2025
Condividi
Reti Sociali
Quanto ti è stata utile questa pagina?
Give it 4/5 ▼

Average: 4 (1 vote)

Aliquota form-g-YMvzig6ch8pACCRStbdcZA fivestar_form_1