



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E  
AGRICOLTURA DI BOLOGNA

*Camera dell'Economia*



## Piano Export e Assessment Organizzativo

Percorso finalizzato a fornire strumenti operativi alle aziende per metterle nelle condizioni di realizzare il proprio Export Assessment e poter così iniziare o continuare ad esportare con successo.

L'attività laboratoriale, se vogliamo destinata ad un numero limitato di aziende, prevede un percorso guidato in cui all'interno di ogni incontro sarà possibile:

**Acquisire competenze  
specifiche per affrontare  
l'export**

**Applicare  
immediatamente alla  
propria realtà**

Ogni incontro sarà propedeutico al successivo e tra un incontro e l'altro l'azienda potrà provare a mettere in pratica quello che si è trattato durante il seminario  
In caso di dubbi sarà possibile contattare il consulente tra un incontro e il successivo.

Alla fine del ciclo di seminari l'azienda avrà in mano:

**Piano Export relativo al  
paese prescelto**

**Assessment organizzativo  
della propria azienda**

Il percorso è tenuto dal dottor Gianfranco Ardeni, Consulente, Export assessor e esperto di processi di internazionalizzazione

**Gli incontri si svolgeranno in modalità online con dalle ore 10.30 alle ore 12.30 con il programma di seguito riportato.**

### Ciclo di laboratori

Data e Orario	Titolo	Contenuto
2 marzo 2021	Come analizzare un mercato <i>Si parlerà di: mercati, come analizzarli, come comprenderli</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• maturità e ciclo di vita</li> <li>• il macro-ambiente</li> <li>• le analisi di settore</li> <li>• il cliente ed il concorrente</li> <li>• aspetti tecnici legati all'estero</li> </ul>
16 marzo 2021	Approccio strategico al mercato <i>Si parlerà di: approccio strategico al mercato, cioè come fare per affrontarlo e non subirlo</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• modalità di accesso nel nuovo mercato</li> <li>• tecniche di segmentazione</li> <li>• tecniche di posizionamento rispetto alla concorrenza</li> <li>• l'analisi SWOT: opportunità e minacce di mercato, punti di forza e di debolezza interni all'azienda</li> </ul>
30 marzo 2021	La costruzione del sistema di offerta <i>Si parlerà di: come predisporre favorevolmente un cliente, cercando di essere più competitivo rispetto ai concorrenti</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• come rendere l'offerta efficace</li> <li>• le analisi sul prodotto</li> <li>• le analisi sul prezzo</li> <li>• i canali distributivi</li> <li>• la comunicazione d'impresa</li> </ul>
13 aprile 2021	Conosci la tua organizzazione e analizzane le potenzialità <i>Si parlerà di: come valutare i punti di forza e di debolezza della propria azienda</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• l'assessment aziendale</li> <li>• analisi di un modello di export assessment in auto-somministrazione</li> <li>• i punti di forza e i punti di debolezza</li> <li>• come trarre vantaggio dai punti di forza</li> <li>• come affrontare e correggere i punti di debolezza</li> </ul>
27 aprile 2021	Focus sulle attività di vendita e di distribuzione <i>Si parlerà di: come affrontare le difficoltà legate alle attività di vendita</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• l'organizzazione delle attività commerciali</li> <li>• la ricerca dell'efficacia nella vendita</li> <li>• i venditori interni ed i venditori esterni (agenti)</li> <li>• politiche di prezzo e condizioni commerciali</li> <li>• la vendita on-line</li> </ul>

### SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

CTC Azienda Speciale della Camera di commercio di Bologna



[seminari@bo.camcom.it](mailto:seminari@bo.camcom.it)

Tel 051 6093.200

[www.ctcbologna.it](http://www.ctcbologna.it)