

WORKSHOP

Ricerca clienti e la creazione di reti commerciali all'estero: metodo e strumenti per le PMI

CAGLIARI, 15 NOVEMBRE 2018 - ORE 9.30

Quartiere Fieristico - Palazzo dei Congressi (ingresso lato Coni) - Via Pessagno sn

Programma

09.30

Registrazione Partecipanti

10.00

Inizio dei lavori

La differenziazione delle macrocategorie di imprese per la strategia commerciale

Fasi operative per le PMI:

1. La scelta dei mercati e canali ideali per il prodotto/servizio di riferimento
2. La ricerca dei prospect nei mercati e canali prescelti
3. L'attività sul campo: call, la corretta presentazione, raccolta di informazioni, le offerte e relativo follow-up, le newsletter
4. Esempi pratici con aziende presenti

12.00

Case History di un'azienda di successo, metodo e strumenti

12.30

Conclusioni

Relatore: **Elena Cuccu**, referente progetto Easy Export

PER INFORMAZIONI E ADESIONI,
CONTATTARE

Centro Servizi Promozionali per le Imprese
Azienda Speciale della Camera di Commercio di Cagliari
Alessia Bacchiddu Tel. 070 3496324 | alessia.bacchiddu@csimprese.it
Alessandra Dessi Tel. 070 3496311 | alessandra.dessi@csimprese.it