

Posizionamento competitivo e sviluppo del mercato Italia-Estero



Export e Internazionalizzazione

Posizionamento competitivo e sviluppo del mercato Italia-Estero

Date: 3, 9, 17 e 24 ottobre 2023

In segmenti di mercato sempre più competitivi, dove si rileva ormai una forte prevalenza dell'offerta di prodotti e servizi rispetto alla domanda si impone, soprattutto per le Pmi e lo small business italiano, l'esigenza di ripensare la propria strategia di sviluppo sia sul fronte nazionale che su quello estero.

Alcuni tra i fattori di successo di un progetto di crescita del business sono in sintesi i seguenti:

1. La lucidità nell'analisi e l'utilizzo di una metodologia di valutazione dei trend oggi/domani per definire la strategia più coerente in relazione alle aree di affari a maggiore attrattività, anche relativamente a specifiche aree geografiche
2. L'attenta valutazione e scelta dei «partner/alleati» siano essi commerciali, tecnologici, finanziari o altri (fornitori, clienti ecc.) attraverso cui costruire anche modelli e strategie di «marketing di rete»
3. Una attenta stima e ricerca delle risorse necessarie (finanziarie, materiali, tecnologiche, di competenze ecc.)
4. La coerenza nella scelta del modello di trading per ciascuna Area di business ed Area geografica/Paese
5. La capacità di implementare un modello organizzativo e di governance del personale coerente con il nuovo piano strategico.

Il percorso che qui presentiamo è il frutto di pluriennali esperienze sul campo di un'équipe multidisciplinare di consulenti d'impresa e delle loro «competenze in rete» sul fronte degli investimenti, della finanza strutturale ed agevolata, dell'analisi di rischi/potenzialità Paese ecc. il cui punto di forza è la sua posizione di «interfaccia» strategica, progettuale e di relazione tra la domanda di prodotti/servizi e competenze ed il mercato mondiale di produttori di beni industriali.

Il focus del progetto consiste nell'accompagnare le imprese partecipanti in un percorso che le porti con successo a vendere i propri beni in una specifica area geografica, alle migliori condizioni di costo/beneficio.

Tra tutte le aree geografiche possibili, i paesi africani di matrice francofona esprimono da almeno un decennio particolare interesse ed attrattività, soprattutto nei segmenti di mercato a forte tasso di crescita.

Questa sfida consente ad un imprenditore, sovente lasciato solo nella gestione della propria impresa, di essere affiancato, anche se solo nella valutazione della fattibilità del progetto.

DESTINATARI

Export Manager, Sales Manager, Responsabili Marketing internazionale, professionisti e consulenti di commercio internazionale e imprenditori che intendano fare business con i mercati esteri o attivare un processo di internazionalizzazione nella propria azienda.

OBIETTIVI E CONTENUTI

Il percorso permetterà di comprendere come realizzare una strategia di sviluppo competitivo nelle aree di affari attuali e prospettive e/o di internazionalizzazione, nonché di sviluppo di una rete di commercio multicanale, con particolare riferimento ai Paesi africani di matrice francofona.

IL PERCORSO FORMATIVO

- Prospettive di ri-posizionamento strategico dell'impresa in Italia ed all'estero.
- Analisi della ASA (aree strategiche di affari) OGGI-DOMANI attraverso il modello di Abell
- Strumenti ed indicatori di analisi dei dati di performance aziendale ai fini dello sviluppo business sui kpi di riferimento
- Come analizzare e definire i cluster dei clienti e dei non clienti oggi-domani
- Griglia di valutazione dell'attrattività per Area/Paese
- Analisi e valutazione OGGI-DOMANI delle competenze tecnologiche ai fini dello sviluppo
- Pre-analisi di fattibilità sulla strategia di export (modello di business, di trade ecc.)
- Analisi di possibili modelli di impresa-rete ai fini dello sviluppo delle tecnologie di prodotto/servizio
- Linee guida per la predisposizione e valutazione del piano di investimento economico/finanziario a 1/3 anni
- Analisi del posizionamento di marketing nell' Area/Paese interessata (prodotto e/o servizio, pricing, comunicazione ecc.) e definizione delle linee guida della strategia di e-commerce
- Ridisegno di organizzazione, processi e risorse umane in funzione del piano di sviluppo/internazionalizzazione
- Linee guida per la definizione degli accordi economici, contrattuali ecc., per Area/Paese
- Analisi e valutazione dei fattori di rischio per Area/Paese
- Logiche di project management in fase di pianificazione ai fini del successo di implementazione

A titolo indicativo ed esplicativo vi comunichiamo un elenco, non esaustivo, delle aree di intervento/competenza che rappresentano altrettanti fronti a "maggiore attrattività" nell' area francofona.

a. Costruzioni civili ed industriali (residenziale standard a di altagamma)	Produzione materiali di costruzione
b. Infrastrutture (viabilità stradale nazionale ed inter-municipale)	Impiantistica elettrica, elettronica, di distribuzione acqua/luce/gas, climatizzazione ecc.
c. Centri commerciali	Mobili, arredo stanze, ceramiche, servizi, sanitari, impiantistica indoor/outdoor
	Domotica, infrastrutture di rete, sicurezza
	Consulenza allo sviluppo progetti - Formazione di specialisti e manodopera locale
Agro-alimentare	Industria di trasformazione della produzione
	Logistica distributiva
	Consulenza allo sviluppo progetti - Formazione di specialisti e manodopera locale

Metalmecanica	Produzione industriale (prodotti finiti, componentistica, stampaggi ecc.) Formazione su competenze tecniche ecc.
Tessile - abbigliamento	Sviluppo produzioni de-localizzate ecc.

DOCENTE

Amleto Caputo

Esperto di risorse umane / sviluppo organizzativo, di formazione manageriale, con pluriennali esperienze progettuali e realizzative di progetti di change management e di sviluppo organizzativo. Ha affiancato Imprenditori, Direzioni Generali, Commerciali ed Acquisti, nella pianificazione e gestione di negoziati B2B.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso saranno affrontati secondo un modello **LABORATORY** e quindi attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, analisi guidate sul piano di sviluppo business OGGI-DOMANI, confronto d'aula ecc.) e interattiva.

Lo scopo del laboratorio è di consentire ai partecipanti di sperimentare ed applicare metodi e strumenti di analisi e valutazione alla definizione concreta del piano di sviluppo/internazionalizzazione della propria impresa.

Verranno fornite ai partecipanti le slides complete del corso oltre, naturalmente, al restante materiale didattico e bibliografico.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Teams



DURATA

12 ORE
(4 sessioni di 3 ore
ciascuna)



DATE E ORARI

3, 9, 17 e 24 ottobre 2023
9:30-12:30



PREZZO ASSOCIATI

€ 350,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 490,00 + IVA



Scheda di Iscrizione

Diagnostica e Strumenti di Selezione del Personale

Date: 3, 9, 17 e 24 ottobre 2023 con orario 9:30-12:30

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
- Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
