



LA TUA IMPRESA AL CENTRO DEL MONDO

Come gestire una trattativa efficace con buyer stranieri

Martedì 1 Ottobre 2019, dalle 9.00 alle 17.00

Sala Convegni Aspiin – Camera di Commercio Frosinone
Viale Roma snc – Piano Seminterrato

Formazione teorica e role playing

Martedì 1 Ottobre 2019, dalle 9.00 alle 17.00

Pausa dalle 13.00 alle 14.00

Sala Convegni Aspiin – Camera di Commercio Frosinone
Viale Roma snc – Piano Seminterrato

Saper gestire una trattativa commerciale in fiera o durante gli incontri di business in azienda è fondamentale per la riuscita della negoziazione.

L'imprenditore e il manager che spingono per avere nuove forme di partnership oltre confine hanno spesso una profonda conoscenza del proprio prodotto eppure, il più delle volte, la preparazione tecnica non è sufficiente per la buona riuscita della contrattazione. L'aspetto operativo deve essere supportato da una valida conoscenza di alcune "regole comportamentali" vigenti tra le diverse culture, regole che verranno illustrate dal Dott. **Alessandro Barulli**, Esperto di tecniche del commercio estero e pratica dell'export.

Il seminario esaminerà gli atteggiamenti mentali e le competenze tecniche e pratiche oggi imprescindibili per operare con successo sui mercati internazionali ed in particolare in quei paesi che hanno un background culturale diverso dal nostro:

Obiettivo ➡ fornire ai partecipanti gli strumenti per condurre al meglio una trattativa d'affari con clienti esteri durante un incontro B2B.

Output: ➡ al termine del modulo i partecipanti saranno in grado di gestire una trattativa "face-to-face" durante un incoming di operatori stranieri o una visita presso potenziali clienti.

Programma:

TEORIA:

- 1) I principi della comunicazione interpersonale
- 2) Presentarsi in pochi minuti: la tecnica dell'Elevator's Pitch
- 3) Le linee guida per un efficace incontro con buyer stranieri

ROLE PLAYING

- 1) Preparazione del meeting
- 2) Simulazione di B2B: come gestire un incontro d'affari in 20 minuti

- Durante il role playing il formatore assume il ruolo di cliente straniero che interagisce con il venditore italiano.
- La simulazione può avvenire anche in lingua Inglese.
- I partecipanti possono utilizzare il proprio Company Profile o la propria presentazione durante la simulazione del B2B

DOCENTE

ALESSANDRO BARULLI: Consulente aziendale e formatore.

Laurea in Scienze Politiche con specializzazione in Commercio Internazionale, ha maturato significative esperienze in aziende di produzione prima di iniziare un percorso professionale come consulente e formatore. Svolge la sua attività in Italia e all'estero, collaborando con imprese private, associazioni di categoria ed enti pubblici. Si occupa di strategie aziendali, marketing e processi di internazionalizzazione. Ha pubblicato "Le pillole anti crisi. Manuale semiserio di sopravvivenza per imprenditori".

E' fondatore del progetto no profit The Human Marketing.

www.alessandrobarulli.com

ADESIONE

La partecipazione è gratuita. La partecipazione deve essere confermata con l'invio della scheda allegata.

Per info : Aspiin Valentina Panaccione, Maria Paniccia tel. 0775.824193.

SCHEDA DI PARTECIPAZIONE

Come gestire una trattativa efficace con buyer stranieri

Martedì 1 Ottobre 2019, dalle 9.00 alle 17.00

Sala Convegni Aspiin – Camera di Commercio Frosinone
Viale Roma snc – Piano Seminterrato

inviare ad **ASPIIN** Tel 0775.275272 - e-mail: v.panaccione@aspiin.it

DENOMINAZIONE AZIENDA/ ENTE/ ECC	
Via	
Città	
e-mail	
Web site	
mobile	
NOME (partecipante)	
COGNOME (partecipante)	

Privacy

L'azienda esprime il consenso al trattamento e alla comunicazione di tutti i dati contenuti nella domanda di partecipazione (ai sensi del Regolamento EU 679/2016). I dati saranno trattati, con modalità cartacee ed informatizzate, da ASPIIN, oltre che per scopi amministrativi e contabili, per invio di materiale informativo (via fax, posta elettronica o posta ordinaria) relativo ad iniziative, in Italia e all'estero, promosse da ASPIIN nell'ambito delle proprie attività istituzionali. I dati potranno essere comunicati da ASPIIN ad altre organizzazioni o enti promotori delle stesse iniziative o che collaborano con ASPIIN, sia in Italia che all'estero. Per qualsiasi richiesta di informazione, aggiornamento, o cancellazione è possibile contattare il titolare del trattamento, ASPIIN, all'indirizzo: info@aspiin.it

AUTORIZZO

NON AUTORIZZO

Data.....Luogo.....firma.....