



INTERNET PER TROVARE INFORMAZIONI E PARTNER COMMERCIALI

Giovedì 21 Settembre 2017

Ore 9:00 – 17:00

Centro Conferenze Alla Stanga

P.zza Zanellato 21 – Padova

ISCRIZIONI ON LINE

segreteria@pd-promex.it

049 8208329

RSVP



Dove
Padova



Durata
7 ore



Info ed iscrizioni
www.pd-promex.it

Segreteria organizzativa:
segreteria@pd-promex.it
tel 0498208329
Rif. Alessia Rigato

#exporttrainingexperience



QUESTA EXPORT TRAINING EXPERIENCE FA AL CASO MIO?

Se sei un'azienda che deve affrontare un nuovo mercato estero e hai necessità di fare chiarezza su dove e come reperire informazioni di marketing per realizzare la tua strategia; se necessiti di alcune dritte per intercettare – attraverso il tuo sito web – contatti esteri; se vuoi perfezionare la gestione dei contatti via web, questa giornata è perfetta per Te.

A CHI E' ADATTA?

L'Export Training Experience si rivolge ad export manager, back office commerciali, titolari d'azienda e a chi in azienda deve decidere o portare argomentazioni in merito alla decisione di affrontare nuovi mercati, trovare nuovi contatti e gestirli via web.

DI COSA PARLIAMO?

- Dove reperire informazioni di marketing per capire **in quale mercato estero andare**. Come leggerle e capirle per fare una corretta strategia di export
- Marketing e commercio elettronico (Webmarketing)
- Progettazione di **un sito web: regole e consigli per intercettare contatti esteri**
- Strategie di marketing in rete: come ottenere la **visibilità del sito**.
- I **modelli di e-business**. B2B e B2C: i diversi modi di vendere su Internet
- Come **individuare e usare i "marketplace"** per poter trovare **partners commerciali esteri**
- La **gestione dei contatti via web**. Come comunicare in rete.
- I **social network** (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.) come **strumenti di promozione e vendita**

CHI E' L'ESPERTO?

Michele Lenoci è avvocato d'impresa. Collabora con lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners dal 1999. Socio fondatore di Commercioestero Network. Esperto in Direzione e Organizzazione aziendale per l'internazionalizzazione delle PMI.

Si occupa di Marketing Internazionale, Promozione Export e Fiere, Creazione ufficio export, ricerca partner commerciali esteri ed E-commerce. Svolge attività di consulenza a favore di imprese, Associazioni industriali e delle PMI, Cooperative e Camere di Commercio.

COME E' ORGANIZZATA LA GIORNATA?

ore 8.45 registrazione partecipanti
ore 9.00 inizio export training experience
ore 12.30 – 13.30 networking lunch
ore 13.30 inizio della seconda parte del corso
ore 17.00 termine Export Training Experience e consegna attestati di partecipazione

La quota di partecipazione comprende:

- organizzazione generale della giornata
- assistenza di Promex durante l'evento
- docenza con un esperto in materia
- networking lunch
- materiale didattico cartaceo
- documenti in formato elettronico al termine del corso
- attestato di partecipazione cartaceo, al termine della giornata

OK, PARTECIPO AL CORSO!

ISCRIZIONE ON LINE, CLICCA QUI!

€ 205,00 + IVA 22% (€ 250,10 iva inclusa), nel caso di un solo partecipante.

€ 369,00 + IVA 22% (€ 450,18 iva inclusa), nel caso di due partecipanti della stessa azienda.

€ 492,00 + IVA 22% (€ 600,24 iva inclusa), nel caso di tre partecipanti della stessa azienda.

Pagamento a mezzo **bonifico bancario** intestato a:

PROMEX

AZIENDA SPECIALE DELLA CCIAA DI PADOVA

Piazza Insurrezione, 1/A 35137, Padova

P.IVA e C.F. 04034850281

CASSA DI RISPARMIO DEL VENETO

Agenzia di Corso Garibaldi 22/26 Ag n. 1400

IBAN: IT 61 A 0622512183100000008970

Causale di pagamento da indicare nel bonifico:

Titolo del corso/seminario, ragione o denominazione sociale, nome e cognome del/i partecipante/i

La ricevuta di pagamento dovrà essere inviata a seguito dell'adesione on line almeno **tre giorni antecedenti** alla data del seminario via e-mail a: segreteria@pd-promex.it

Oppure con **carta di credito**: <http://www.pd-promex.it/it/pagamenti-online>