

CAMPUS IMPORTATORI (FOCUS*)

Come costruire un presidio dei mercati attraverso le partnership con importatori e distributori

Trovare l'importatore giusto è il primo passo per una strategia di export. Che cosa cercano gli importatori prima di iniziare una collaborazione con un'azienda? I modelli di importazione e di distribuzione sono in continua evoluzione, è importante conoscerne le dinamiche per poter scegliere e farsi scegliere in maniera consapevole. Come è possibile costruire una partnership proficua e duratura?

Al fine di sviluppare strategie di export adeguate e durature è indispensabile essere in grado di presidiare i mercati con gli strumenti più idonei. In particolare è necessario pianificare modelli di partnership e di supporto a importatori e distributori sempre più concreti al fine di garantire uno sviluppo forte dell'immagine del brand e performance commerciali soddisfacenti.



OBIETTIVI

1

Come presidiare un mercato

2

Come costruire una partnership con l'importatore

3

Come valorizzare il brand su un mercato



PROGRAMMA

Le evoluzioni dei modelli di importazione e distribuzione nei principali mercati del vino.

Strategie di partnership commerciali e di marketing con importatori e distributori.

I nuovi modelli di importazione.



A CHI È RIVOLTO

A titolare ed export manager che presidiano i mercati.

A tutti coloro che vogliono VENDERE il vino italiano all'estero e costruire relazioni permanenti con i propri partner internazionali.



DOCENTI

Fabio Piccoli



QUANDO E DOVE

Svolgimento: in MODALITÀ E-LEARNING (digital)



COSTO

170 € + IVA

