



La ricerca di controparti all'estero

Sistemi innovativi per l'individuazione di agenti distributori e importatori

12 novembre 2018 – Sala dell'Oro – 1° piano

PROGRAMMA

- **Introduzione all'internazionalizzazione delle PMI**
 - Lo stato dell'arte in Italia
 - Strumenti e riferimenti
- **La ricerca di controparti nell'internazionalizzazione**
 - Il raccordo con il business plan e selezione delle aree di interesse
 - Strategie di distribuzione e identificazione del profilo
 - Vantaggi e svantaggi delle diverse scelte distributive e delle relative controparti
- **Strumenti per costruire e validare liste di controparti**
 - LinkedIn e gli altri social per la costruzione di liste e l'approfondimento dei profili
 - Database di origine italiana
 - Database internazionali
 - Come identificare database locali
 - Un esempio: identificare gli importatori singaporeani di cosmetici a partire dall'obbligo di notifica al Ministero della Salute
 - ◆ La ricerca avanzata su Google: un caso
- **Organizzare incontri BtoB**
 - Comunicazione multiculturale
 - La gestione del follow up