



Corso di formazione

Cross-Cultural Management: vendere sui mercati internazionali

21 e 22 novembre 2018 – Ore 9.30

Via G. Da Procida 11 - 20149 Milano

IL CORSO

Vendere sui mercati internazionali

Lo sviluppo delle vendite all'estero passa attraverso la costruzione di una *mentalità internazionale* che comporta: la conoscenza dei mercati che si intendono approcciare, la definizione della strategia, la scelta e gestione di una rete di intermediari efficaci o l'estensione diretta della propria organizzazione. L'export manager deve padroneggiare perfettamente sia l'elaborazione del piano strategico, sia la quotidiana gestione delle vendite. Il corso, oltre a fornire l'insieme delle competenze indispensabili per il ruolo, si prefigge l'obiettivo di sviluppare la capacità di raccogliere informazioni rilevanti per selezionare i mercati e i modi più corretti per entrare in contesti molto differenti. L'export manager svolge un ruolo cardine che permette di definire il piano strategico, il posizionamento sui mercati e la scelta corretta e redditizia per l'impresa.

Docente

Yadvinder S. Rana è laureato in Ingegneria al Politecnico di Torino ed ha conseguito un Master presso la Manchester Business School. Ha sviluppato significative esperienze internazionali all'interno di imprese multinazionali operanti in diverse aree geografiche (Usa, Cina, India, Emirati Arabi, Regno Unito, Europa). E' professore all'Università Cattolica di Milano di negoziazioni interculturali, management e comunicazione. E' esperto in *business development* nei mercati emergenti. Ha tenuto conferenze e workshop in tema di negoziazione internazionale.

SC Sviluppo Chimica

SC Sviluppo Chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

PROGRAMMA

1° GIORNO

Ore 9.30 – 17.30

Obiettivi e introduzione

- La ricerca di Geert Hofstede e il progetto GLOBE II Cultural Orientation Model
- Focus su US, India, Australia, Paesi ASEAN, Middle East o altri paesi da concordare
- Come gestire la comunicazione interculturale
- Adattarsi ad un diverso concetto di tempo
- Come pensano e ragionano le persone
- L'importanza del rapporto fra le parti nel processo di creazione del valore
- Presentazione di un modello interculturale
- Principi di leadership (influenza e persuasione) a livello internazionale: come gestire persone sulle quali non si ha autorità gerarchica

2° GIORNO

Ore 9.30 – 17.30

- Analisi e selezione di mercati potenziali
- Focus sui mercati con alti tassi di crescita
- Analisi SWOT
- Analisi dell'azienda: com'è oggi, come vogliamo che sia fra 3 anni.
- La configurazione della value proposition. Business Model Canvas.
- Il posizionamento e la differenziazione del brand
- Organizzazione dell'azienda per entrare in mercati internazionali
- La strategia cluster applicata in diversi mercati
- La gestione della complessità e dell'incertezza

Durante le giornate saranno utilizzati *role play* e casi