

PARTIAMO MA PRIMA

PIANIFICHIAMO

il marketing a supporto del commercio estero

PERCHÉ

Al giorno d'oggi il panorama competitivo è il mondo e per affrontare il mondo serve visione, strategia e organizzazione.

Serve un approccio al marketing strutturato e studiato appositamente per i vari mercati di destinazione.

il corso intende fornire alle aziende le conoscenze di base del marketing strategico utili a definire una strategia di penetrazione nei mercati esteri, e una cassetta degli attrezzi di primo livello da utilizzare nella fase di implementazione della strategia.

CHI

Il percorso è particolarmente indicato per:

- direttori marketing e comunicazione
- direttori commerciali
- CEO
- quadri, manager e professionisti operanti nella funzione marketing e comunicazione

COSA

area teorica



Social media per aziende btb: strategie, dinamiche e operatività

- Overview sul commercio estero
- Dall'export all'internazionalizzazione
- L'approccio di marketing per una strategia vincente
- Le 6P del marketing internazionale

area pratica



Laboratorio

- Case history generali*
- Testimonianza aziende
- Laboratorio progettuale
- Barcamp sui progetti

QUANDO

Pillola formativa

febbraio 2018

Corso di formazione

febbraio 2018

Scopri sul sito Ca' Foscari Challenge School le date aggiornate
www.unive.it/pag/4786/

DOVE

VEGA, Parco Scientifico Tecnologico di Venezia - Venezia Marghera



contenuti trattati nelle pillole formative



contenuti approfonditi e/o trattati esclusivamente nel percorso completo