
INDUSTRIALI

«Come vendere il riso ai cinesi»

“**COME** vendere il riso ai cinesi”: giovedì alle 17 nella sede di Assindustria si terrà un seminario, organizzato da Imm e Industriali per le piccole e medie imprese che intendono aggredire gli sconfinati mercati cinesi. La Cina rappresenta una sfida estremamente impegnativa ma con un piano ben strutturato e creato su misura per le peculiarità di questo mercato, è possibile muoversi con cognizione di causa spendendo in maniera oculata tempo, energie e denaro.

Interverrà Virginia Busato, interprete in lingua cinese e laureata in Lingue e istituzioni economiche e giuridiche dell'Asia Orientale, autrice di pubblicazioni sul mercato cinese.