



Come vendere riso ai cinesi. Strumenti ed idee per vendere di più.

Confindustria Lecco
Sala Giunta
11 aprile 2012
Ore 16.30 – 18.30

L'incontro, organizzato dalla Commissione Prospettive Internazionali con il Gruppo Giovani Imprenditori, si pone all'interno del percorso di supporto all'attività commerciale delle imprese sui mercati esteri, avviato da Confindustria Lecco con il servizio Business Point e con l'attivazione del Gruppo Responsabili Commerciali.

Cina, paesi Brics ed emergenti rappresentano mercati molto impegnativi per le Pmi, ma adottando piani di marketing ben strutturati e conoscendo le regole del gioco ci si può meglio avventurare in queste realtà popolate da usanze ed abitudini lontanissime dai nostri standard. In questo contesto così complesso, il **marketing interculturale** e la **pianificazione strategica** diventano elementi vincenti, questo seminario si propone di analizzarne alcuni aspetti, focalizzando l'attenzione in particolare su:

- Concetto di individuo, gruppo e gerarchie in Cina e nei Brics - implicazioni nelle relazioni di business
- Scambio convenevoli, regali, conversazione e importanza di pranzi e cene: come evitare le gaffe e consolidare il rapporto con le controparti locali
- L'importanza del network anche in ambito commerciale
- La negoziazione e il ruolo del Governo
- Brand e concorrenza internazionale e locale
- Distinguersi col customer service, la formazione e il servizio post vendita
- Ricerche di mercato e segmentazione: l'importanza di conoscere per valutare
- Segmenti emergenti di clienti high spending
- Conoscere il decision maker ed i bisogni potenziali del cliente
- Come gestire efficacemente la fase di pre vendita
- Condividere un piano di business e monitorare la sua implementazione
- Casi di successo

Relatori:

- **Virginia Busato**, esperta di marketing e management interculturale. Autrice del libro "Come vendere riso ai cinesi" edito da F. Angeli.
- **Matteo Fenaroli**, esperto di internazionalizzazione, partner di Innnext srl