

Prot. nr. MZ/AMB/ct/nr 446

Brescia, 12 marzo 2014

**La Camera di Commercio di Brescia**, attraverso l'Azienda Speciale **Pro Brixia**, organizza - in collaborazione con Unioncamere Lombardia - il seguente **seminario di formazione all'export**:

## **COME OTTIMIZZARE LA PARTECIPAZIONE A FIERE INTERNAZIONALI E CROSS CULTURE**

presso la sede della Camera di Commercio di Brescia  
Via Einaudi 23 - Brescia  
Sala B - I° piano

**16 Aprile 2014 ore 9.30 - 17.30**

### **Obiettivi**

Migliorare l'organizzazione ed i risultati in termini di marketing internazionale e permettere alle imprese di sfruttare le azioni di comunicazione, non solo in fiera, integrandole con il resto del piano di marketing.

### **Contenuti** (vedere anche programma dettagliato in allegato)

- Le fiere internazionali: *cosa fare prima*
- Le fiere internazionali: *cosa fare durante*
- Le fiere internazionali: *cosa fare dopo*
- Impatto degli strumenti 2.0 sulle fiere: *cross culture - dai social network al mobile marketing.*

**Docente: D.ssa Rita Bonucchi**

Il costo di partecipazione è pari ad Euro 60,00 + 22% IVA.

L'importo dovrà essere bonificato sul conto corrente intestato a Pro Brixia: BANCA POPOLARE DI SONDRIO Agenzia di Brescia, Via Benedetto Croce 22; C/C n. 6100/83 Codice IBAN: IT44 A056 9611 2000 0000 6100X83.

Per **informazioni** contattare la Dr.ssa Camilla Tosi (tel 030/3725.290, e-mail [fiere@probrixia.camcom.it](mailto:fiere@probrixia.camcom.it)).

Per visionare il programma completo delle iniziative promosse da Pro Brixia, consultare il sito [www.probrixia.it](http://www.probrixia.it).

## COME OTTIMIZZARE LA PARTECIPAZIONE A FIERE INTERNAZIONALI E CROSS CULTURE

presso la sede della Camera di Commercio di Brescia  
Via Einaudi 23 - Brescia  
Sala B - 1° piano

**16 Aprile 2014 ore 9.30 - 17.30**

### SCHEDA DI ADESIONE

**da restituire compilata  
entro il 31 marzo 2014**

Si ricorda, contestualmente all'invio della scheda di adesione, di effettuare il relativo bonifico, inviandone copia a Pro Brixia al fax 030/3725330 o per email [fiere@probrixia.camcom.it](mailto:fiere@probrixia.camcom.it)

Ragione sociale dell'impresa \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ Tel \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

C.F. \_\_\_\_\_ P. Iva \_\_\_\_\_

Attività \_\_\_\_\_

Nome partecipante \_\_\_\_\_ Cell \_\_\_\_\_

Data:

Timbro e firma \_\_\_\_\_

# COME OTTIMIZZARE LA PARTECIPAZIONE A FIERE INTERNAZIONALI E CROSS CULTURE

## Programma dettagliato

*Destinatari: Export manager e addetti commerciali*

### *Contenuti*

#### **1) Le fiere internazionali: prima**

- Il ruolo delle fiere nelle politiche commerciali dell'azienda
- Consigli per la gestione del progetto fiera: dal software al controllo dei costi
- Aziende B2B e B2C: diversi approcci allo strumento fiera
  - L'utilizzo delle referenze e delle case history
  - La fiera per le reti di impresa
  - La fiera come momento di contatto con influenzatori, prescrittori, responsabili d'acquisto, clienti e consumatori

#### **2) Le fiere internazionali: durante**

- La fiera come strumento di ricerca
- La fiera come strumento di comunicazione
- La fiera come strumento di selezione dei partner all'estero
- La fiera come strumento di supporto alle vendite
- Il rapporto tra web e fiera
- Il coordinamento con le altre attività di marketing
- Come gestire la comunicazione legata all'evento-fiera e analisi delle azioni consigliabili

#### **3) Le fiere internazionali: dopo**

- Valutazione dei risultati
- Le azioni di comunicazione: dal catalogo on line all'ufficio stampa
- Trattamento delle informazioni raccolte ed integrazione con il resto delle politiche di marketing
- Revisione delle politiche di marketing internazionale

#### **4) Cenni all'impatto degli strumenti 2.0 sulle fiere: dai social network al mobile marketing**

- Cosa significa Cross Culture
- Le condizioni nelle quali si sviluppa il concetto
- Un po' di riferimenti
- La situazione in giro per il mondo: diversità o globalizzazione?
- Dal galateo degli affari internazionali (J. Mole) ai modelli di cross culture (Hofstede)
- Comunicazione
- Comunicazione & Customer Service
- Come rivedere gli strumenti di comunicazione e le trattative
- Il ruolo delle immagini e dei modelli utilizzati
- Come utilizzare strumenti e tecniche di comunicazione in contesti di cross culture
- Aree da tenere sotto controllo (es. humour e metafore)
- Revisione linguistica, come passare dalla traduzione all'adattamento