

PROGRAMMA

Preparare e gestire con successo gli incontri b2b online con operatori esteri

MERCOLEDÌ 14 luglio 2021 | 9.00 -18.00

Docente: Rita Bonucchi, Bonucchi & Associati Srl
con il corso sarà fornito il manuale per incoming

- Cos'è un Incoming
- Prima dell'incontro
 - Le motivazione dell'incoming virtuale
 - Il profilo del partner desiderato
 - La collaborazione con gli organizzatori
 - Il controllo dei materiali di comunicazione
 - Lo studio delle proposte di meeting
 - Rivedere la propria presenza web per l'estero
 - La creazione di materiali specifici
 - Identificazione del prodotto di punta
 - Durante l'incontro
 - Stilare una breve, ma efficace presentazione
 - Preparare una prima lista di domande per il buyer
 - L'approccio e lo stile di vendita
 - Cross culture e galateo degli affar internazionali
 - Dopo l'incontro
 - Il follow up: gestione delle relazioni con il buyer
 - Preparare i materiali di approfondimento da inviare
 - I tempi del follow up
 - Impostazione e gestione delle DEM e delle newsletter
 - Aggiornamento del CRM
 - Comprensione dell'esito reale del singolo incontro
 - Come si valuta l'esito della partecipazione
 - Note e consigli sui b2b virtuali