

La formazione come strumento di marketing internazionale

DI MICHELE TACCETTI

L'importanza di una formazione basata su un approccio commerciale è alla base degli strumenti di internazionalizzazione a cui devono attingere le piccole e medie imprese per iniziare ad esplorare i mercati internazionali, soprattutto quelli più lontani per logistica e per cultura co-

me la Cina. Il webinar che China 2000 in collaborazione con CNA svolgerà il prossimo 18 novembre è una testimonianza vista dagli occhi di chi, in Cina, vi è stabilmente e quotidianamente presente da oltre 25 anni e rappresenta un'occasione importante per essere aggiornati su un mercato in continua

evoluzione, ed uno dei pochi al momento aperto. L'internazionalizzazione necessita di una programmazione ben accurata con una visione a medio e lungo termine. Nonostante le difficoltà attuali questo è il tempo per programmare ed essere pronti quando l'emergenza finirà.

Come approcciarsi al mercato cinese: webinar gratuito il 18 novembre

Cna Firenze Internazionalizzazione ti invita ad una **presentazione online sulle opportunità ad oggi presenti nel mercato cinese.**

Obiettivo del webinar è mostrare come, **partendo dagli strumenti comunemente utilizzati per l'internazionalizzazione, sia possibile elaborare un piano appositamente dedicato alla Cina** che, notoriamente, necessita di una strategia "personalizzata" rispetto a quella comunemente seguita per i mercati esteri tradizionali come Europa e USA.

La presentazione, che si terrà su piattaforma Zoom **mercoledì 18 novembre**, dalle

ore **17.00 alle 18.30**, affronta vari aspetti utili per approcciarsi al mercato cinese. In particolare:

- **conoscere la Cina:** breve descrizione cronologica dell'evoluzione storico-sociale della Cina, aspetti culturali e macroeconomici
- **descrizione degli intermediari e delle figure commerciali cinesi**
- **strumenti di promozione e internazionalizzazione**
- **trattative e sviluppo commerciale**
- **focus:** moda, arredamento, turismo, cosmesi/persona (l'approfondimento dei singoli settori sarà legato alla cate-

goria delle aziende che parteciperanno all'incontro).

I partecipanti potranno fare quesiti e inviare specifiche domande.

La presentazione è a cura dell'esperto di relazioni Italia-Cina, **Michele Taccetti** di China 2000.

Per partecipare inviare un'email a:
formazione@china2000.it



CHINA 2000

