



Cercando il lavoro

Corso di formazione:

Addetto Commerciale Estero

Non esiste una seconda possibilità per fare una buona impressione. E ciò diventa particolarmente importante quando il cliente si trova all'estero, fisicamente oltre che culturalmente lontano da noi.

L'assistente delle vendite import-export, che contribuisce allo sviluppo dell'azienda attraverso la commercializzazione di beni e servizi nei mercati stranieri e l'ottimizzazione degli acquisti nel mercato mondiale, rappresenta la "faccia" dell'azienda quando si rapporta con clienti o fornitori stranieri. Sempre più, negli ultimi anni, le aziende stanno cercando persone che abbiano competenze di tipo tecnico (capacità di "vendere"), linguistiche (almeno un buon livello di lingua inglese), personali (conoscenza dei contesti culturali nei quali si va a vendere e la capacità di adattarsi e diversi stili e culture).

Ma è importante anche avere conoscenza dei processi aziendali che gestiscono la distribuzione internazionale della merce, in particolare nell'individuazione dei rischi e delle forme di tutela tipiche di un contratto di compravendita internazionale.

CONTESTO PROFESSIONALE

questa professione è utilizzata in molti contesti differenti:

- aziende industriali e commerciali, in particolare le PMI
- società commerciali (distributori, grossisti...)
- fornitori di servizi (imprese di trasporti e logistica, consulenti, ...)
- organizzazioni di supporto (Camere di commercio internazionale e industria, organizzazioni governative locali)
- aziende che forniscono sostegno allo sviluppo in contesto internazionale.

IL PROGRAMMA

Il percorso di formazione prevede diverse aree formative: il Commercio estero, il Marketing internazionale, la contrattualistica internazionale, la gestione del prodotto on-line, la comunicazione tra persone e i concetti base della Business Etiquette.

Coerentemente con le nuove priorità aziendali, i vari contenuti della formazione svilupperanno tecniche di problem solving, analisi, leadership e lavoro di gruppo.

L'obiettivo è conoscere procedure, caratteristiche, differenze, punti di forza e debolezza del mercato straniero, per poter costruire un brand adatto in cui il cliente straniero possa identificarsi, gestire bene i contatti, sviluppare strategie di vendita efficaci, intervenire sui processi di negoziazione dei contratti di vendita.

E per potersi proporre all'azienda come **un valore aggiunto**.

Le lezioni si svolgeranno nelle date indicate dal 3/5/2019 al 31/05/2019

- 1- Introduzione al commercio estero** (4 ore)
- 2- Introduzione alla business etiquette** (20 ore)
- 3- Internazionalizzazione e contrattualistica** (28 ore)
- 4- Marketing e comunicazione** (12 ore)
- 5- La comunicazione online** (8 ore)
- 6- Parlare in pubblico** (8 ore)

Luogo

Palazzo Trissino – Sala Corsi piano terra – Corso Palladio 98 - Vicenza

Il corso è riservato a tutti i disoccupati iscritti a [Cercando il Lavoro](#) dei Comuni aderenti.

Per iscriversi compilare il Form di iscrizione al sito: www.cercandoillavoro.it
cercandoillavoro@comune.vicenza.it - Tel.0444/221910-221967



Cercando il lavoro