



**Internazionalizzazione:
racconti di esperienze,
suggerimenti e trucchi**

Export management live

Pianificazione e consigli pratici per la penetrazione dei mercati esteri

25/10/2024

Ore 09:00–12:30 e 13:30–17:00

EURAC, Bolzano

Il commercio internazionale comporta numerose sfide in continuo mutamento. Negli uffici export di molte aziende, tuttavia, i processi di lavoro e di vendita seguono procedure e sequenze di routine ormai collaudate. Infatti, alcune tecniche e tipologie fondamentali di approccio commerciale internazionale spesso rimangono le stesse e possono essere strutturate e organizzate in modo professionale per una penetrazione di successo dei mercati esteri.

Su tale premessa, IDM Alto Adige ha organizzato un workshop con consulenti specializzati sul complesso tematico dell'internazionalizzazione e delle strategie di sviluppo per il commercio estero. I relatori forniranno ai partecipanti anche informazioni su possibili metodi di attuazione, tra cui esempi e consigli pratici.

Destinatari

Imprenditori, export manager e direttori delle vendite, impiegati e altre persone interessate che desiderano raccogliere informazioni su un approccio professionale all'attività di esportazione e ricevere istruzioni pratiche.

Iscrizione online

entro il 21/10/2024

[Iscrizione online](#)

Contatto

Christian Schweigkofler
T +39 0471 094 502
christian.schweigkofler@idm-
suedtirol.com
www.idm-suedtirol.com

Programma

- 09:00 Matthias Otto Theiner** **Situazione iniziale e preparativi**
- Requisiti e tool di pianificazione per il successo delle attività di esportazione
 - La scelta dei mercati target: l'“Export fitness check”
 - Vantaggi competitivi rispetto alla concorrenza
- 10:45 Matthias Otto Theiner** **Metodologia e contenuti**
- Approcci all'acquisizione di clienti all'estero
 - Fonti e canali per il reperimento di clienti esteri
 - Check list per il kick-off sul mercato
- Pausa pranzo**
- 13:30 Matthias Otto Theiner** **Logica operativa di attuazione e sviluppo**
- Rilevare e influenzare i fattori critici per l'acquisto
 - Logica progettuale delle attività di esportazione con chiari paletti di sicurezza per uscirne in caso di difficoltà
- 15:30 Zeno Staffler** **Export: la realtà sull'esempio dell'azienda Brimi**
- Storie ed esperienze tratte dal mondo del commercio internazionale
 - Esempi concreti, tecniche pratiche utilizzate, consigli per evitare passi falsi
 - Suggerimenti e trucchi per il successo sui mercati esteri

Relatori



Matthias Otto Theiner | MOT-Consulting, Merano | www.mot-consulting.com

Matthias Otto Theiner è consulente aziendale e dal 2017 relatore esterno presso l'Università di Salisburgo (SMBS - Salzburg Management Business School), in particolare su management commerciale e tattiche di negoziazione. Tra i temi su cui è incentrata la sua attività di consulenza si annoverano la vendita e la direzione commerciale. Egli dispone di competenze specialmente nello sviluppo di nuove strutture commerciali, mercati d'export e nuove aree di business. Le sue formule di successo si basano su oltre 15 anni di esperienza come venditore e direttore commerciale. La sua lunga attività nel campo della consulenza e dell'affiancamento aziendale costituisce il fondamento per un modo di lavorare pragmatico e pratico.



Zeno Staffler | Brimi - Centro Latte Bressanone | www.brimi.it

Zeno Staffler è da quasi 10 anni export manager presso il Centro Latte Bressanone – Brimi. Dopo gli studi in economia aziendale a Vienna e Urbana-Champaign (USA) ha lavorato per un anno e mezzo come consulente export presso la Camera di commercio di Bolzano. Successivamente è passato al settore privato e per 10 anni ha lavorato come direttore commerciale per diverse cantine altoatesine. L'azienda Brimi è tra i produttori leader di mozzarella in Italia ed esporta i suoi prodotti di qualità in circa 35 Paesi nel mondo. Qui, la grande sfida è rappresentata dalla breve scadenza dei prodotti caseari freschi.

Condizioni di partecipazione

La partecipazione al workshop è aperta a tutte le imprese altoatesine iscritte alla Camera di commercio di Bolzano. Il **numero di partecipanti è limitato** a 15. Il workshop si terrà in lingua tedesca senza traduzione simultanea.

Costi per partecipante: 50 € + IVA. Al termine del workshop verrà emessa regolare fattura.

Per eventuali domande o informazioni rivolgersi a: christian.schweigkofler@idm-suedtirol.com, T +39 0471 094 502

In collaborazione con





**Internationalisierung:
Erfahrungsberichte,
Tipps & Tricks**

Export Management live

Planung und Praxistipps für die Bearbeitung von Auslandsmärkten

25.10.2024

09:00–12:30 und 13:30–17:00 Uhr

EURAC, Bozen

Der internationale Handel bringt viele, sich ständig verändernde Herausforderungen mit sich. In den Exportabteilungen vieler Unternehmen folgen die Arbeits- und Verkaufsprozesse jedoch erprobten Routineverfahren und -abfolgen. Einige Techniken und grundsätzliche Herangehensweisen an den internationalen Vertrieb bleiben tatsächlich häufig dieselben und können für eine erfolgreiche Bearbeitung von Auslandsmärkten auf professionelle Weise strukturiert und organisiert werden.

Vor diesem Hintergrund hat IDM Südtirol einen Workshop mit Beratern organisiert, die auf den Themenkomplex Internationalisierung und Entwicklungsstrategien für den Außenhandel spezialisiert sind. Die Referenten liefern den Teilnehmern auch Informationen zu möglichen Umsetzungsmethoden, einschließlich praktischer Beispiele und Ratschläge.

Zielgruppe

Unternehmer und Leiter der Export- und Verkaufsabteilungen, Angestellte und andere interessierte Personen, die sich über einen professionellen Ansatz im Exportgeschäft informieren und praktische Anleitungen erhalten wollen.

Anmeldung online

bis 21.10.2024

[Online-Anmeldung](#)

Kontakt

Christian Schweigkofler
T +39 0471 094 502
christian.schweigkofler@idm-suedtirol.com
www.idm-suedtirol.com

Programm

- 09:00 Matthias Otto Theiner** **Ausgangslage und Vorbereitung**
- Voraussetzungen und Planungstools für erfolgreiche Exportaktivitäten
- Die Wahl der Zielmärkte – Export-Fitnesscheck
- Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten
- 10:45 Matthias Otto Theiner** **Methodik und Inhalte**
- Herangehensweisen an die Kundenakquise im Ausland
- Quellen und Kanäle für die Ermittlung von Auslandskunden
- Checkliste für Markt-Kick-off
- Mittagspause**
- 13:30 Matthias Otto Theiner** **Operative Umsetzungslogik und Entwicklung**
- Kaufkritische Faktoren erheben und beeinflussen
- Projektlogik von Exportaktivitäten mit klaren Ausstiegs-Leitplanken
- 15:30 Zeno Staffler** **Export: die Realität am Beispiel der Fa. Brimi**
- Geschichten und Erfahrungen aus der Welt des internationalen Vertriebs
- Konkrete Beispiele, verwendete Praxistechniken, Ratschläge zur Vermeidung von Fehlritten
- Tipps und Tricks für Erfolg auf Auslandsmärkten

Referenten



Matthias Otto Theiner | MOT-Consulting, Meran | www.mot-consulting.com

Matthias Otto Theiner ist Unternehmensberater und seit 2017 externer Lehrbeauftragter an der Universität Salzburg (SMBS - Salzburg Management Business School) mit den Schwerpunkten Vertriebsmanagement und taktisches Verhandeln. Zu seinen Kernthemen in der Beratung gehören der Verkauf und die Vertriebssteuerung. Insbesondere verfügt er über Expertise beim Aufbau neuer Vertriebsorganisationen, von Exportmärkten und neuen Geschäftsfeldern. Seine Erfolgsrezepte beruhen auf einer über 15-jährigen Erfahrung als Verkäufer und Vertriebsleiter. Seine langjährige Tätigkeit in der Unternehmensberatung und -begleitung bildet die Grundlage für eine praxisorientierte und pragmatische Arbeitsweise.



Zeno Staffler| Brimi - Milchhof Brixen Gen. | www.brimi.it

Zeno Staffler ist seit fast 10 Jahren Vertriebsleiter Export im Milchhof Brixen – Brimi. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Wien und Urbana-Champaign (USA) war er für anderthalb Jahre als Exportberater bei der Handelskammer Bozen tätig. Anschließend wechselte er in die Privatwirtschaft und er arbeitete 10 Jahre als Vertriebsleiter für verschiedene Südtiroler Weinkellereien. Die Firma Brimi zählt zu den führenden Mozzarella-Herstellern Italiens und exportiert ihre hochwertigen Produkte in ca. 35 Länder der Welt. Die große Herausforderung dabei ist die kurze Mindesthaltbarkeit von frischen Käseprodukten.

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahme am Workshop steht allen Südtiroler Unternehmen offen, die in der Handelskammer Bozen eingetragen sind. Die Anzahl der Teilnehmer ist **auf 15 begrenzt**. Der Workshop findet in deutscher Sprache ohne Simultanübersetzung statt.

Kosten pro Teilnehmer: 50 € + MwSt. Nach Abschluss des Workshops wird eine reguläre Rechnung ausgestellt.

Für eventuelle Rückfragen oder Infos: christian.schweigkofler@idm-suedtirol.com, T +39 0471 094 502

In Zusammenarbeit mit

