



## AXL

### PROCEDURE EXPORT PER IL COMMERCIO ITALIA/ESTERO

Il corso ha l'obiettivo di aggiornare le competenze di base acquisite durante il percorso scolastico, e che intendono rinforzarle per renderle maggiormente spendibili in ambito commerciale, riuscendo a gestire lo sviluppo commerciale in Italia e nei mercati esteri di potenziali clienti a partire dalla ricerca di nuovi contatti fino all'esportazione, in un'ottica di internazionalizzazione d'impresa, con cenni di marketing e comunicazione. Altro obiettivo del corso è il miglioramento delle abilità di comunicazione e comprensione sia scritte che orali nell'ambito dell'inglese commerciale legato all'export. Partendo da conoscenze pregresse dei corsisti, si rinforzeranno alcuni aspetti morfosintattici di base e si arricchirà il lessico, tramite lo svolgimento di esercizi pratici che permetteranno ai partecipanti di acquisire maggiore sicurezza linguistica e comunicativa.

Gli argomenti che verranno trattati, saranno i seguenti:

#### Modulo di EXPORT 40 h

- Cosa significa internazionalizzazione per le pmi: differenza tra esportare e internazionalizzarsi per le aziende
- Il ruolo del sales manager – commerciale (Italia/estero) in azienda, rispetto alle altre figure del team
- L'importanza dell'analisi interna e del mercato per poter pianificare e sviluppare una strategia commerciale
- La profilazione del mercato e dei potenziali clienti
- L'utilizzo di un CRM/database aziendale
- Lo scouting in Italia e all'estero per trovare nuovi clienti potenziali: quali sono le fonti principali cui attingere (con esempi pratici)
- L'organizzazione del CRM/database per profilare e sviluppare nuovi potenziali clienti
- Definizione del materiale commerciale per l'approccio commerciale
- Cenni ai principali strumenti comunicativi che concorrono alla costruzione dell'immagine aziendale e del posizionamento in nuovi mercati
- Il follow-up e la selezione dei potenziali nuovi clienti
- Impostazione della trattativa commerciale: l'offerta/il listino/le condizioni di vendita (con simulazioni)
- Come definire e di cosa tener conto nella formulazione dei prezzi di vendita
- Cenni di contrattualistica internazionale nelle vendite estere
- I documenti in export (UE+ extra UE)
- Metodi di pagamento nelle operazioni di export
- Rese e Incoterms nella vendita estera
- Test finale

#### Modulo di BUSINESS ENGLISH 50 h

##### Contenuti morfosintattici

- revisione/approfondimento di alcuni dei principali tempi verbali (present simple, present continuous, past simple, present perfect, future simple, to be going to)
- la struttura della frase inglese
- alcuni verbi modali e loro uso
- la forma passiva al presente e al passato



### Contenuti comunicativi e lessicali

- lessico generico di inglese commerciale e terminologia del commercio internazionale
- come interagire ad un primo incontro e “small talk”
- descrivere un’azienda (settore, storia aziendale, obiettivi)
- l’inglese al telefono (fraseologia generale e cenni al “cold calling”)
- l’inglese per le email (registro formale ed informale)
- la negoziazione (aspetti linguistici e lessicali, frasi utili)
- terminologia inglese relativa ai metodi di pagamento nelle operazioni di export
- il contratto internazionale di vendita in lingua inglese: fraseologia di base