

NIBI

Powered by

**PROMOS
ITALIA**



**UNIONCAMERE
LOMBARDIA**
Camere di commercio lombarde

Progetto SEI
Sostegno all'Export dell'Italia



GO GLOBAL

**COSTRUIRE E SVILUPPARE RELAZIONI COMMERCIALI
NEI MERCATI ESTERI**

GO GLOBAL: Costruire e sviluppare relazioni commerciali nei mercati esteri

[Unioncamere Lombardia](#), in collaborazione con [NIBI, la Business School di Promos Italia](#), nel quadro del [Progetto SEI](#) - Sostegno all'Export dell'Italia - propone, insieme alle Camere di Commercio lombarde, il percorso formativo in materia di internazionalizzazione "Go Global: costruire e sviluppare relazioni commerciali nei mercati esteri".

Si tratta di un programma pensato per supportare le PMI lombarde nella fase iniziale del loro percorso di sviluppo sui mercati internazionali, fornendo strumenti concreti per avviare e gestire in modo strutturato e consapevole le attività commerciali all'estero.



Obiettivi

- Comprendere come accedere ai mercati esteri
- Costruire una proposta commerciale efficace
- Individuare clienti e nuove opportunità di business
- Orientarsi tra i principali canali di sviluppo internazionale
- Prepararsi a incontri B2B con buyer esteri



Destinatari

Il percorso formativo si rivolge alle piccole e medie imprese con sede legale e/o operativa nelle provincie delle Camere di Commercio lombarde (Bergamo, Como-Lecco, Milano Monza Brianza Lodi, Cremona-Mantova-Pavia, Sondrio e Varese) che risultano regolarmente iscritte al Registro Imprese.



Metodo e durata

- Approccio pratico e orientato all'azione
- Esercitazioni e simulazioni

6 moduli online da 3 ore di lezione ognuno per un totale di 18 ore di lezione



Modalità di partecipazione

L'iscrizione è subordinata alla profilazione sul portale del Progetto SEI, mediante la compilazione del questionario disponibile al seguente link:

<https://www.sostegnoexport.it/questionario>

Le imprese già iscritte al Progetto SEI non devono effettuare una nuova registrazione.

Il percorso formativo si svolgerà sulla piattaforma «NIBI Educational».

Per partecipare è necessario registrarsi **entro il 27 maggio 2026** al link sotto riportato:

[LINK](#)

A seguito dell'approvazione dell'iscrizione, il sistema invierà automaticamente il link per partecipare all'intero percorso formativo.



DOCENTI NIBI

Condina Raffaella

Docente NIBI, esperta di strategie distributive e di innovazione digitale nel retail; docente Albo ICE, esperta di internazionalizzazione Albo Unioncamere e Promos, è docente Univ. La Sapienza nella faculty del Master universitario dedicato al franchising; dal 2019 anche Innovation Manager Albo Ministero Sviluppo Economico.

Papa Fabio

Docente NIBI e Docente di Economia, con specializzazione sul rilancio economico-finanziario delle Piccole e Medie Imprese. Docente presso l'Università degli Studi di Macerata, l'Università Statale di San Pietroburgo e la Business School del Sole 24 Ore (Milano e Roma). Direttore Scientifico di I-AER, Institute of Applied Economic Research - Centro di Ricerca specializzato nel trasferire competenze gestionali alle PMI italiane.



3 GIUGNO 2026

Ore 09:30-12:30

Modulo 1- Approcciare i mercati esteri

Il modulo introduce le imprese alle logiche di base del commercio internazionale, aiutandole a comprendere cosa significa operare sui mercati esteri e come orientarsi nella scelta dei primi mercati target.

- cosa significa vendere all'estero per una PMI
- prerequisiti e autovalutazione della readiness aziendale
- criteri base per la selezione dei mercati target
- definizione delle priorità commerciali e obiettivi export
- errori tipici nelle fasi iniziali



10 GIUGNO 2026

Ore 09:30-12:30

Modulo 2 - Strutturare un'offerta per il cliente internazionale

Il modulo fornisce le indicazioni per costruire una proposta commerciale chiara ed efficace, adattata alle esigenze dei clienti esteri e coerente con le aspettative dei buyer internazionali.

- adattamento dell'offerta al mercato estero
- definizione del posizionamento e dei punti di forza distintivi
- elementi essenziali della proposta commerciale:
 - presentazione aziendale
 - company profile
 - listino export
 - condizioni commerciali di base
- aspettative e criteri di valutazione dei buyer
- errori da evitare nella presentazione dell'offerta



17 GIUGNO 2026

Ore 09:30-12:30

Modulo 3 - Individuare clienti e opportunità di business

Il modulo guida le imprese nell'individuazione di potenziali clienti e partner, fornendo strumenti e metodi per costruire una prima base di contatti qualificati.

- definizione del cliente ideale nei mercati target
- fonti informative per la ricerca clienti: banche dati, LinkedIn, AI e scraping etico, camere di commercio
- costruzione di una lista prospect
- criteri di selezione e qualificazione dei contatti
- pianificazione delle attività di scouting



22 GIUGNO 2026

Ore 09:30-12:30

Modulo 4 - Canali e strumenti per sviluppare opportunità nei mercati esteri

Il modulo approfondisce i principali canali di accesso ai mercati internazionali, aiutando le imprese a scegliere quelli più adatti per sviluppare opportunità commerciali in modo efficace..

- panoramica dei principali canali di sviluppo commerciale:
 - fiere internazionali
 - marketplace B2B
 - piattaforme digitali
 - reti e cluster
- ruolo e funzione degli intermediari:
 - agenti
 - importatori
 - distributori
- criteri di scelta del canale in funzione del prodotto e del mercato
- organizzazione del presidio commerciale sui canali
- errori da evitare nella scelta del canale



29 GIUGNO 2026

Ore 09:30-12:30

Modulo 5 - Preparazione agli incontri B2B

Il modulo prepara le imprese a partecipare in modo efficace a incontri B2B, fornendo strumenti pratici per presentarsi, comunicare e gestire il confronto con buyer internazionali.

- funzionamento degli incontri B2B e obiettivi
- preparazione dell'incontro: agenda, materiali, obiettivi
- costruzione del pitch aziendale
- tecniche di comunicazione efficace e ascolto attivo
- gestione delle domande e delle obiezioni
- simulazione pratica di incontro



8 LUGLIO 2026

Ore 09:30-12:30

Modulo 6 - Gestione della relazione commerciale con il cliente estero

Il modulo si concentra sulle fasi successive al primo contatto, fornendo indicazioni su come sviluppare e gestire la relazione commerciale con il cliente estero in modo efficace e strutturato.

- gestione del follow-up dopo il primo contatto
- come rispondere alle richieste del buyer
- gestione di tempi, priorità e comunicazioni
- costruzione della fiducia e continuità nella relazione
- gestione dei passaggi successivi:
 - invio offerta
 - condizioni di base
 - sviluppo della trattativa

VICINI ALLE IMPRESE, CONNESSI AI MERCATI

Promos Italia è l'Agenzia Nazionale del Sistema Camerale per l'Internazionalizzazione, capace di tradurre le opportunità globali in progetti concreti, aiutare le PMI italiane a competere sui mercati internazionali e supportare i territori e le istituzioni locali nell'attrarre investitori esteri.

Promos Italia collabora con il sistema camera italiano, con Assocamerestero, le Camere di Commercio italiane all'estero e con le agenzie pubbliche del Governo italiano: ICE, Sace e Simest.

Promos Italia fa parte di network internazionali come Enterprise Europe Network (EEN), collabora con Eurochambres e il sistema camerale europeo per progettualità internazionali ed è Private Sector Liaison Officer per Banca Mondiale.

Promos Italia S.c.r.l. Agenzia italiana per l'internazionalizzazione

Sede legale: Via Meravigli, 9/b - 20123 Milano (MI)

Sede operativa: Via Giosuè Carducci, 16 - 20123 Milano (MI)

Tel: +39 02 8515 5336

Email: nibi@promositalia.com



CAMERA DI COMMERCIO
BERGAMO



CAMERA DI COMMERCIO
COMO-LECCO
insieme per lo sviluppo



CAMERA DI COMMERCIO
CREMONA - MANTOVA - PAVIA



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO
MONZABRIANZA
LODI



CAMERA DI COMMERCIO
SONDRIO



CAMERA DI COMMERCIO
VARESE
Futuro Impresa Territorio