



CAMERA DI COMMERCIO  
MODENA



## “DIGITAL MARKETING PER L’INTERNAZIONALIZZAZIONE”

NIBI, la Business School di Promos Italia, in collaborazione con la Camera di Commercio di Modena, propone la seconda edizione del Corso Executive “**Digital Marketing per l’internazionalizzazione**”.

---

**Per informazioni  
e adesioni**

**Camera di Commercio  
Modena**

**Maria Romeo**

Tel. 059 208349

[maria.romeo@promositalia.camcom.it](mailto:maria.romeo@promositalia.camcom.it)

Le aziende per tutto il 2021 hanno dovuto adeguare in modo significativo le loro strategie per conformarsi alla nuova situazione di mercato e alle nuove normative governative. La crisi pandemica Covid-19 ha reso ancora più evidente la necessità di ricorrere al marketing e al commercio digitale, cresciuto di oltre il 25 per cento nel corso del 2021 e atteso in ulteriore crescita nei prossimi anni. In tale ottica è evidente di quanto il ruolo del **digitale** sia fondamentale per le imprese che intendono restare al passo con la modernità e accrescere i loro business nei **mercati internazionali**.

Principale fattore critico di successo è oggi la capacità di affrontare e gestire i **mercati in un’ottica digitale**.

Lo scopo del Corso è quello di sviluppare le competenze manageriali e gli strumenti offerti dal digitale per rispondere alle rinnovate esigenze delle imprese, coniugando la coerenza offerta dall’esperienza in molteplici iniziative didattiche dedicate **all’export digitale**, con la concretezza del **confronto con esperti** per cui il marketing digitale è il principale strumento professionale. Il percorso executive è rivolto alle aziende che intendano cogliere le nuove sfide poste dal **marketing digitale** e dall’**e-commerce** per accrescere la propria competitività sui mercati esteri.

La docenza è affidata ad una **Faculty di massimo livello**, selezionata tra riconosciuti esperti del panorama digitale, capaci di combinare visione strategica, operativa e condividere competenza e esperienze professionali.

**Promos Italia**

Agenzia Italiana per l’Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)



## Perché partecipare

Un programma intensivo che fornisce una panoramica completa e strutturata di tutti gli strumenti concettuali e operativi per affrontare e sviluppare il proprio business digitale sui mercati internazionali

Il Corso Executive garantisce una preparazione concreta e operativa finalizzata a:

- Comprendere l'apporto del digitale a supporto delle attività di internazionalizzazione d'impresa
- Conoscere gli ambienti digital per definire una strategia di comunicazione, marketing e business per essere operare con successo sui mercati esteri
- Essere introdotti alle similitudini e alle differenze tra i diversi canali di marketing digitale
- Approfondire le attività che possono essere condotte per sviluppare le iniziative di lead generation ed e-commerce internazionali
- Condurre ricerche e analisi digitali, stabilendo gli obiettivi di business
- Pianificare una strategia di marketing digitale internazionale
- Impostare, ottimizzare, creare e curare campagne pubblicitarie organiche su Facebook & Instagram, Twitter e LinkedIn
- Creare e gestire campagne di ricerca in Google AdWords e utilizzare Google Analytics per misurare il rendimento

## A chi si rivolge

Il Corso Executive è rivolto alle piccole e medie imprese della provincia di Modena

Il Corso di Digital Marketing per l'internazionalizzazione si rivolge ad un numero massimo di **15 imprese** aventi sede legale e/o operativa nella provincia di Modena).

Non saranno ammessi società di consulenza, liberi professionisti e sarà data priorità alle imprese che non hanno partecipato all'edizione del 2021.

### Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it



## Durata

32 ore complessive di  
lezione on line

Il Corso Executive è strutturato in **8 moduli on line** della durata di **4 ore di lezione cadauno**.

Ogni webinar si svolgerà dalle ore 9.30 alle ore 13.30.

## Calendario e Programma

Martedì,  
11 ottobre 2022  
Ore 9.30-13.30

### Le strategie digital in ambito internazionale

- Il mondo del digitale per affrontare i mercati internazionali;
- Il digitale come strumenti di analisi di un mercato;
- Il mondo del digital export;
- Il Web e le strategie di marketing digitale per l'internazionalizzazione;
- L'e-commerce in ambito internazionale.

Giovedì,  
13 ottobre 2022  
Ore 9.30-13.30

### Il sito web punto di contatto tra i media nel digitale

- Progettazione dell'esperienza utente;
- Ragionare in chiave processo d'acquisto;
- Progettare e realizzare il sito;
- Indicatori Chiave di Prestazione (KPI) quali e come usarli per un piano di crescita mirata.

Martedì,  
18 ottobre 2022  
Ore 9.30-13.30

### Farsi trovare sui mercati internazionali. La SEO e la presenza sui marketplace

- Far trovare i propri prodotti sui mercati esteri online. La SEO ("Search Engine Optimisation");
- L'analisi del traffico naturale del sito e l'ottimizzazione SEO delle schede prodotto;
- I marketplace B2C e B2B.

#### Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it



Giovedì,  
20 ottobre 2022  
Ore 9.30-13.30

### I Marketplace locali

- Mappatura dei principali marketplace locali: da Rakuten a Flipkart, da Bol a Mercado Libre. Analisi della rilevanza per Paese e dei servizi di visibilità, logistici, di mediazione culturale offerti;
- Mappatura dei principali marketplace settoriali, da Houzz a Manomano, da Etsy a Tannico ed opportunità di integrazione per le aziende italiane;
- Presentazione di uno strumento comparativo per affrontare i canali commerciali disponibili e i servizi offerti.

Martedì,  
25 ottobre 2022  
Ore 9.30-13.30

### L'analisi dei dati del sito e la web analytics

- Il tracciamento delle attività online;
- Google Analytics: le funzionalità di marketing automation disponibili;
- Google Analytics: le funzionalità di ottimizzazione delle conversioni.

Giovedì,  
27 ottobre 2022  
Ore 9.30-13.30

### Il web-marketing per la vendita online e la lead generation sui mercati esteri

- Google Ads: le campagne internazionali. Il decalogo dell'impresa forte;
- Facebook Ads vs. Google Ads.

Giovedì,  
3 novembre 2022  
Ore 9.30-13.30

### I social media per essere presenti sui mercati internazionali

- Social media strategy;
- L'ascolto della Rete;
- Focus sulle piattaforme.

#### **Promos Italia**

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it



Martedì,  
8 novembre 2022  
(9.30-13.30)

## Lo studio dei mercati con strumenti digitali e il social selling

- Conduzione dell'analisi della domanda digital di un mercato con strumenti online e relativa valutazione dei dati emergenti per una loro applicazione;
- Analisi dei potenziali concorrenti locali con strumenti digital e osservazione degli spunti che possono esserne tratti;
- Come un'azienda può coordinare l'uso dei social media e degli instant messenger della propria rete commerciale per aumentare l'efficacia delle proprie attività. Il social selling;
- Restare vicini ai clienti attraverso le piattaforme per effettuare video-chiamate e incontri online: quando farle e come proporle preparandone la gestione in modo efficace;
- Prima dell'incontro: la preparazione del documento da presentare e la scelta della scaletta con cui scandire la riunione: il check-in, la gestione dei tempi e dell'interazione, il check-out;
- Durante l'incontro: strumenti di interazione e confronto, gestione delle domande e delle obiezioni, raccolta delle esigenze e delle informazioni, preparazione di un terreno utile a rendere possibile un follow-up. Le regole del "parlare in pubblico" riadattate ad un ambiente digitale;
- Dopo l'incontro: l'invio della documentazione e la capitalizzazione del contatto attraverso l'uso di e-mail marketing, instant messenger e social media.

Il programma formativo include due **test di apprendimento** che saranno somministrati ai partecipanti a metà e al termine dell'intero percorso.



## Termini di adesione

Le aziende potranno inviare la propria iscrizione dal 14 settembre 2022

Le aziende potranno iscriversi al Corso "Digital Marketing per l'internazionalizzazione" a partire dal 14 settembre 2022.

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo. Sarà ammesso un solo partecipante per azienda.

## Modalità di partecipazione

On line

**La partecipazione è gratuita.** Gli appuntamenti formativi on line si svolgeranno nella piattaforma Zoom.

Dopo l'iscrizione, il partecipante riceverà via mail il link al quale collegarsi a tutti e 8 gli appuntamenti.

Il **link** per l'iscrizione è:

<https://crm.promositalia.camcom.it/index.phtml?idi=2433>

## Attestato

80% di frequenza

La frequenza ad almeno l'80% dell'intero percorso darà diritto a ricevere un attestato di partecipazione da parte di NIBI.