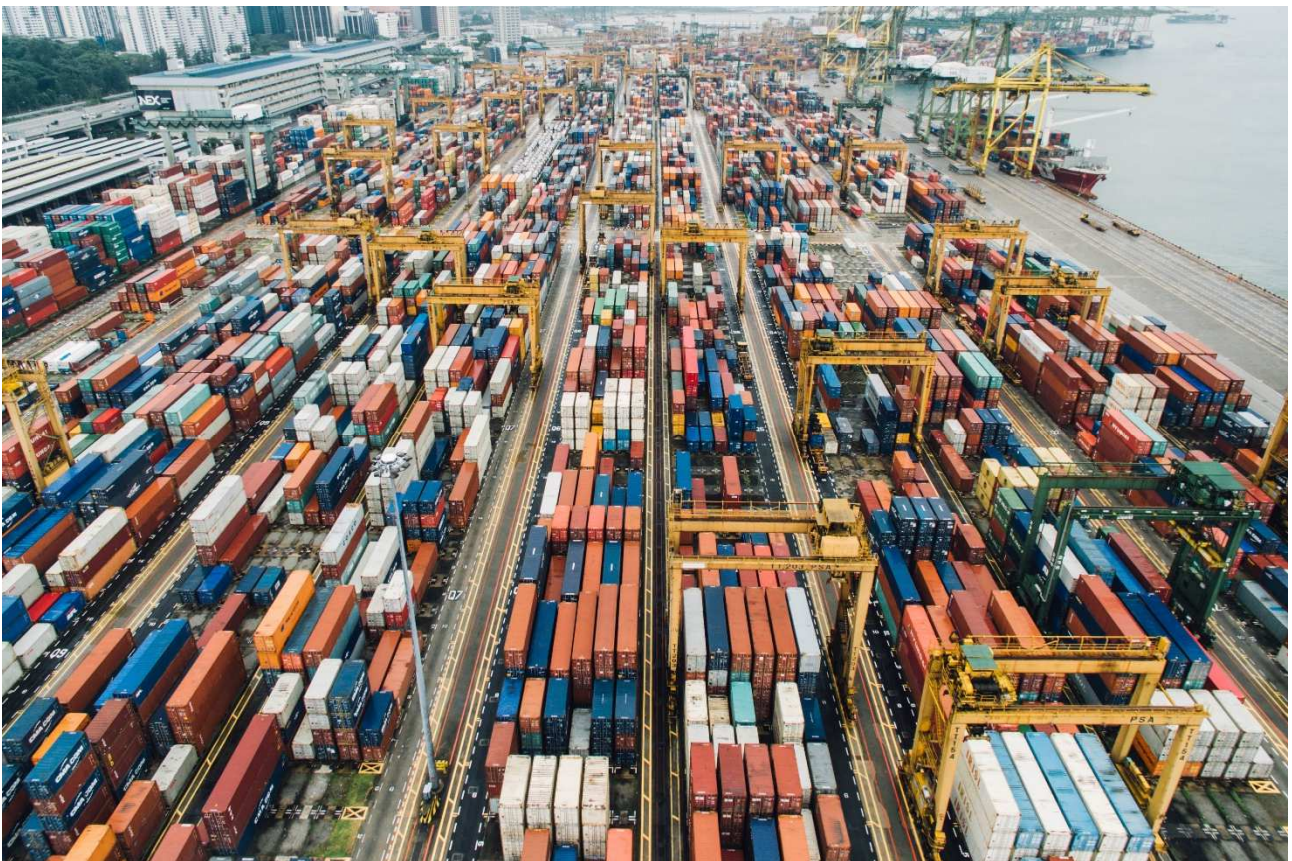




Esportare in 7 mosse: come trovare nuovi clienti all'estero con un metodo rapido e intuitivo

Martedì 2 aprile 2019, ore 17.00

Palazzo Bonin Longare - Corso Palladio, 13 - Vicenza



PRESENTAZIONE

L'obiettivo prioritario di vecchi e nuovi esportatori è quello di individuare e selezionare i propri clienti esteri.

Gli strumenti per farlo non mancano e possono oggi poggiare anche sulle piattaforme social e digitali.

Quali strumenti e come utilizzarli con efficacia sarà il tema dell'incontro promosso da Confindustria Vicenza e FarExport, in collaborazione con la Camera di Commercio cittadina. Sarà un'occasione anche per presentare il progetto Esportare in 7 Mosse, progetto che grazie ad un contributo a fondo perduto della Camera faciliterà le aziende vicentine che vogliono esportare o che puntano a diversificare i propri mercati esteri di riferimento.

[Iscriviti qui](#) o contatta, se vuoi maggiori informazioni, Confindustria Vicenza e FarExport (tel. 0444.232500 e-mail: estero@confindustria.vicenza.it)

PROGRAMMA

Ore 16.45

Registrazione dei partecipanti

Ore 17.00

Introduzione

Remo Pedon

Vicepresidente di Confindustria Vicenza con delega ai Mercati Esteri

Germaine Barreto

Responsabile Area Internazionalizzazione Made in Vicenza

Ore 17.20

Esportare in 7 mosse: un metodo semplice ed efficace per trovare nuovi mercati e nuovi clienti

Pier Paolo Galbusera

Temporary Export Manager e partner di FarExport

Ore 17.45

L'uso dei social per trovare nuovi clienti. I segreti di LinkedIn

Giorgio Venturini

Consulente di strategia digitale e partner di FarExport

Ore 18.10

Testimonianze imprenditoriali

Ore 18.30

Dibattito e conclusione dei lavori