

L'Unione Industriali è pronta alla missione in Cina

Pubblicato: Lunedì 7 Ottobre 2013

✖ Venti aziende, per una delegazione che, in totale, conterà una **quarantina di persone**. L'Unione degli Industriali della Provincia di Varese scalda i motori per la Cina. La missione, che farà tappa a **Shangai, Pechino e Tianjin**, si terrà dal **19 al 26 ottobre** e coinvolgerà, oltre ai rappresentanti delle imprese e dell'Unione Industriali, anche esponenti della Camera di Commercio di Varese, che sosterrà l'iniziativa, del Consorzio **Export-Import Provex**, della Liuc-Università Cattaneo, di **Confartigianato Imprese Varese e di CentroCot**.

Una trasferta che rappresenta la seconda tappa, dopo il debutto di un anno fa in **Brasile**, di quel **progetto internazionalizzazione con cui l'Unione Industriali** intende accompagnare le piccole e medie imprese del territorio lungo un percorso di maggiore apertura ai mercati esteri. Con una formula del tutto originale: il coinvolgimento di imprese e imprenditori, sempre del Varesotto, già affermati e presenti oltreconfine, che metteranno a fattor comune la loro esperienza e il loro know how internazionale, a vantaggio dei colleghi che ancora non sono sbarcati sui mercati a più alto tasso di crescita. **Come il Brasile e la Cina**, appunto. Ma anche la **Russia**, o la **Turchia**.

E mentre vengono messi a punto gli ultimi dettagli della missione, continua il ciclo di incontri **"Sulle orme del Dragone"**, inquadrato anch'esso all'interno del **Progetto Internazionalizzazione** e che ha lo scopo di presentare le opportunità del mercato cinese e, allo stesso tempo, di fornire consigli utili e suggerimenti pratici nell'approccio al Paese. Sia per le imprese varesine che parteciperanno alla missione, sia per quelle che, pur non prendendo parte alla trasferta, sono comunque interessate ad ampliare i propri affari nell'Est Asiatico.

Il prossimo appuntamento è in programma per **martedì 8 ottobre 2013, alle ore 16.00**, nella sede di Gallarate dell'Unione Industriali. Titolo dell'incontro: **"Differenze culturali e strategie di vendita in Cina"**. Perché le regole del gioco nei rapporti interpersonali, spesso sono molto più importanti di qualsiasi strategia aziendale che non sia coerente con usi e costumi di un Paese tanto lontano, non solo geograficamente. «I migliori affari si fanno a tavola», diceva **Oscar Wilde**. Riflettori, dunque, puntati sullo scambio di convenevoli, sulle conversazioni e l'importanza di pranzi e cene, come evitare le gaffe. Scuola di vita orientale. A cui si affiancheranno i suggerimenti sulle necessarie azioni di marketing interculturale e di pianificazione strategica, basate sui gusti e le abitudini della popolazione locale.

Il programma completo dell'incontro:

ore 15.45 Registrazione partecipanti

ore 16.00 Saluti introduttivi di Marco De Battista, Responsabile Aree Economiche Unione degli Industriali della Provincia di Varese

ore 16.15 Differenze culturali e strategie di vendita in Cina, Gianpaolo Naronte, GN Lex studio legale: Scambio convenevoli, conversazione e importanza di pranzi e cene: come evitare le gaffe e consolidare il rapporto con le controparti locali; L'importanza del network anche in ambito commerciale; La negoziazione e il ruolo del Governo; Ricerche di mercato e segmentazione: l'importanza di conoscere per valutare; Conoscere il decision maker ed i bisogni potenziali del cliente ; Come gestire efficacemente la fase di pre vendita; Distingersi con il customer service, la formazione e il servizio post vendita

ore 17.30 Dibattito e Conclusioni

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it

