



UNIONCAMERE



Esplora il Mercato Giapponese

Road to Osaka / Expo 2025

NOVEMBRE - DICEMBRE 2024

*Unioncamere, in collaborazione con Promos Italia, nel quadro del Progetto SEI – Sostegno all'Export dell'Italia, propone con le Camere di Commercio italiane un **percorso specialistico per supportare le iniziative di sviluppo commerciale delle aziende italiane sul mercato del Giappone, anche in vista dell'Esposizione Universale Expo Osaka 2025.***

Il progetto formativo «**Road to Osaka 2025**» è strutturato in **tre incontri**, mirati ad affrontare le sfide del panorama commerciale giapponese, caratterizzato da una rete complessa di operatori. Questa realtà richiede una conoscenza approfondita delle dinamiche B2B per approcciare consapevolmente ed efficacemente il mercato nipponico, attualmente la terza economia al mondo e un partner commerciale chiave per il Made in Italy.

Attraverso l'analisi di casi studio reali e momenti di confronto diretto con operatori locali, il percorso mira a fornire ai partecipanti conoscenze e strumenti pratici con l'obiettivo di sviluppare competenze chiave che consentono di comprendere a fondo le relazioni commerciali in Giappone, fondamentali per implementare modelli strategici adatti all'ingresso nel mercato e a costruire solide relazioni commerciali.

Questo percorso, anche in vista dell'Esposizione Universale Expo Osaka 2025, può consentire alle imprese di comprendere come interagire con operatori locali e promuovere i loro prodotti in un contesto altamente competitivo.

Il corso è organizzato da NIBI, la Business School di Promos Italia.

21 novembre 2024

h. 09.30-13.00

Sistema Giappone: **Fase A**

Avanscoperta

4 dicembre 2024

h. 09.30-13.00

Sistema Giappone: **Fase B**

Basi Peculiari

12 dicembre 2024

h. 09.30-13.00

Sistema Giappone: **Fase C**

Confronto



UNIONCAMERE



Esplora il Mercato Giapponese

Road to Osaka / Expo 2025

21 novembre 2024 / h. 09.30-13.00

Sistema Giappone: fase A - Avanscoperta

Nel primo incontro, verranno esaminate le caratteristiche distintive del mercato giapponese attraverso un'analisi approfondita dei profili operativi degli operatori locali e delle loro dinamiche nello sviluppo di relazioni commerciali internazionali. L'obiettivo sarà comprendere come la struttura di questa rete impatta direttamente sul successo delle strategie B2B.

Verranno inoltre presentati casi realizzati sul campo, illustrando gli aspetti della gestione interculturale e le varie fasi delle dinamiche di negoziazione. Questo approccio pratico consentirà ai partecipanti di acquisire una visione concreta delle sfide e delle opportunità presenti nel contesto commerciale giapponese.

4 dicembre 2024 / h. 09.30-13.00

Sistema Giappone: fase B - Basi Peculiari

Nel secondo incontro, saranno **previsti dialoghi guidati con operatori locali collegati dal Giappone**, esperti in internazionalizzazione, con un focus specifico sulla filiera del Made in Italy.

Questi dialoghi, supportati dalla mediazione linguistica simultanea in italiano, permetteranno ai partecipanti di interagire direttamente su temi cruciali per lo sviluppo commerciale, come l'ottimizzazione della catena logistica, le strategie di marketing per differenziare l'offerta, gli approcci mirati per il mercato giapponese e il post-vendita.

12 dicembre 2024 / h. 09.30-13.00

Sistema Giappone: fase C - il Confronto

Nel terzo incontro sarà previsto il coinvolgimento di un gruppo di PMI italiane che hanno già avviato percorsi di internazionalizzazione, rendendo possibile un confronto alla pari per adottare modelli di sviluppo efficaci nel mercato in esame. Verrà condotto dal docente un talk guidato con i partecipanti, basato su suggerimenti emersi negli incontri precedenti con l'obiettivo di fornire spunti pratici per migliorare le attività di sviluppo commerciale.

Le richieste per un confronto diretto con l'esperto **saranno gestite in base al numero di partecipanti, dando priorità a chi ha seguito tutti gli appuntamenti.**

Metodologia

Il percorso formativo sarà altamente interattivo e focalizzato su un programma business-based, progettato per offrire un approfondimento avanzato. Attraverso sessioni proattive e analisi delle best practices, l'obiettivo sarà quello di massimizzare la condivisione di conoscenze e strumenti, promuovendo approcci strategici innovativi e vincenti.

Condizioni di partecipazione

La partecipazione è **gratuita**.

Sarà ammesso un solo partecipante per azienda.

Non saranno ammesse società di consulenza, procuratori d'affari, agenti di commercio, intermediari e liberi professionisti, nonché aziende del settore turistico, associazioni di categoria, consorzi, enti e tutti i soggetti che non corrispondono al target di Progetto.

Per iscrizioni:

Entro il 15 novembre 2024

CLICCA SU QUESTO LINK

Per informazioni:

www.sostegnoexport.it

info@sostegnoexport.it