Fornitori GDO verso i mercati esteri

Api Imprese, opportunità internazionali per i fornitori GDO

Un incontro dedicato a tutte le aziende del settore alimentare e vinicolo che desiderano intraprendere nuove opportunità di **business** all'estero. E' questo l'argomento del **seminario** formativo sui **fornitori GDO** (grande distribuzione europea) in programma il 24 ottobre presso la nostra sede di Lecco di **Api Imprese**, organizzato in collaborazione con **ICE – ITA** Agenzia per la promozione e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

L'obiettivo principale è, dunque, fornire conoscenze e competenze specifiche a tutte le **aziende** interessate per permettere loro di ampliare la loro attività e intraprendere nuove opportunità di business con i più importanti gruppi di acquisto a **livello internazionale**.

Come porsi con i clienti e le strategie marketing per il successo

L'iniziativa fa parte del "Programma Straordinario per la Promozione del Made in Italy" finanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico ed è il quinto di un ciclo di seminari formativi dedicati all'imprese del settore Food & Beverage. Il programma prevede un seminario in mattinata e degli incontri B2B durante il pomeriggio.

Ecco gli argomenti trattati a supporto delle aziende:

- Come presentare l'azienda ai nuovi potenziali clienti;

- Gli argomenti principali da affrontare con i principali gruppi d’acquisto (pitch, prodotti, capacità, certificazioni, clienti e organizzazione logistica);
- Follow-up dei meetings con i gruppi di acquisto;
- Sistemi di CRM;
- Gare o ordini diretti;
- Ottenere feedbacks dai gruppi di acquisto.

Il mercato dell’automotive cambia rotta e guarda al futuro

Agli operatori del settore verranno presentati i casi dei principali operatori della GDO francese:

- Carrefour G4, FR
- Intermarché, FR
- Casino, FR
- E. Leclerc, FR
- Auchan, FR
- Metro, Cash & Carry, FR
- BIDVEST, Foodservice, BE
- Sodexo, Foodservice, UK
- Kaufland, Retail, DE

La partecipazione è libera per un massimo di 40 imprese. Sarà data priorità in base all’ordine di registrazione delle domande di adesione. Per l’accesso agli incontri pomeridiani verrà data priorità alle **aziende** con un fatturato minimo annuo 3 milioni di euro, esperienza di vendita all’estero ed in possesso di una **certificazione IFS** o altra certificazione.