



Home . Lavoro . Dati . [Per internazionalizzazione in campo 'manovali del marketing'](#)

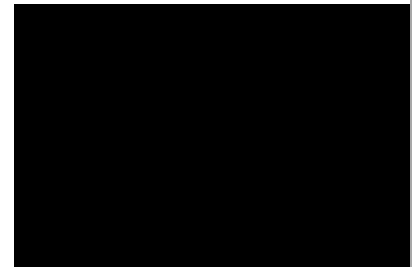
Per internazionalizzazione in campo 'manovali del marketing'

Nel libro di Massimo Lentsch le tecniche di Temporary export management

DATI

Mi piace Condividi 0 Condividi

Cerca nel sito



Airbus contro tempesta Katie, l'atterraggio è da brividi



Publicato il: 30/03/2016 11:06

L'internazionalizzazione di un'impresa è un processo articolato e complesso che prevede la creazione e la gestione di rapporti con aziende, consumatori e istituzioni operanti sui mercati esteri. Diverse sono le strade che possono essere percorse per raggiungere tale obiettivo e all'interno di questo scenario la figura del temporary export specialist (Tes) gioca un ruolo chiave. Ma quali sono le caratteristiche, le competenze e

le tecniche di un simile professionista? La risposta a questa e ad altre domande si trova nel nuovo libro 'I manovali del marketing internazionale', scritto da Massimo Lentsch per la casa editrice FrancoAngeli.

“Fare marketing mentre si vende” è la teoria alla base dell'interno volume, un approccio innovativo che punta a risultati concreti basati sull'azione immediata e su poche parole. E' proprio la consapevolezza che le piccole e medie imprese hanno poco tempo e capitali limitati ad avere dato vita all'espressione “i manovali del marketing”, un concetto legato ad esiti reali e tangibili in linea con le specifiche caratteristiche delle aziende italiane.

Per consentire a un'impresa di inserirsi all'interno di un contesto globale, è necessario seguire una metodologia precisa, cadenzata e allo stesso tempo 'personalizzata' su ogni singola realtà aziendale. La metodologia originale spiegata nell'opera prima di Massimo Lentsch è supportata da esempi concreti e strumenti operativi di immediata applicazione per tutti i titolari d'azienda e gli export manager di imprese che mirano ad affermarsi sui mercati esteri.

Notizie Più Cliccate

1. Cipro, rilasciati tutti gli ostaggi: arrestato il dirottatore /Video
2. Non riesci a prendere sonno? Con il metodo '4-7-8' puoi farlo in 60 secondi /Video
3. "Credere in Dio modifica il cervello", studio svela cosa accade
4. Sparò a Giuliani al G8 di Genova, Placanica minaccia il suicidio su Facebook
5. Disco, alcol e donne: l'altra faccia di Salah /Video

“Spesso mi è stato chiesto di spiegare come sia possibile internazionalizzare una realtà locale in modo efficace e duraturo. Partendo da questo input, ho deciso di raccogliere in un unico testo i principi e i procedimenti di tale processo, oltre ad esporre nel dettaglio le competenze del temporary export specialist”, dichiara Massimo Lentsch, presidente di Co.Mark. “La figura intorno alla quale gravita l’intero processo di internazionalizzazione è proprio il Tes, un professionista che possiede caratteristiche specifiche per compiere con successo la sua missione di internazionalizzazione”, spiega.

Tutti i capitoli del volume seguono il fil rouge dell’export e dell’internazionalizzazione, che negli ultimi anni è diventata la più grande opportunità di crescita e di business per le aziende italiane, le quali, a prescindere dalle loro dimensioni, devono essere in grado di intensificare le vendite nei mercati strategici.

L’introduzione si apre con una panoramica sulle riflessioni che precedono l’avvio di un processo di internazionalizzazione per conto di un’azienda e prosegue poi con la descrizione del profilo e delle caratteristiche e competenze del temporary export specialist. Il percorso verso l’internazionalizzazione entra nel vivo della discussione con la teoria del “Fare marketing mentre si vende” e con gli elementi necessari per avviare il processo d’inserimento commerciale di un’azienda all’interno di un contesto globale.

Ampio spazio è riservato all’elaborazione e alla presentazione della strategia di export da presentare al cliente, mentre i dettagli sull’implementazione della strategia si possono invece trovare nei capitoli dedicati alle fasi operative. I numerosi casi di successo e l’intervista di approfondimento all’autore concludono le pagine del volume.

Massimo Lentsch è il fondatore di Co.Mark, azienda italiana che per prima ha progettato e impiegato un metodo unico e originale per l’internazionalizzazione delle aziende italiane, in particolare delle piccole e medie imprese. Fin dalla sua costituzione nel 1998, Massimo Lentsch, coniugando spirito imprenditoriale, creatività, expertise e visione strategica, ha impresso alla compagnia una vocazione all’innovazione, continuando a investire sia nella crescita interna (nell’organico, nei processi e nelle metodologie), sia nella espansione territoriale (ha da poco aperto una sede spagnola), sia nella diversificazione dell’offerta sul mercato.

“I manuali del marketing internazionale” è disponibile sia in formato cartaceo che in versione ebook, acquistabile al link www.francoangeli.it e nelle migliori librerie italiane.

Mi piace Condividi Condividi

TAG: [imprese](#), [tes](#), [pmi](#), [marketing](#)

Potrebbe interessarti



Cioccolato nero al mattino per battere chili e stanchezza di



Biancofiore: "Tante belle bionde in Alto Adige a rischio per



Claudia Galanti racconta la sua Isola: "Qualcuno aveva le



Stefano De Martino: "Con Belen nun se po' apparà"

Scegli il grande Cinema di Sky
 Vieni a scoprirne l'esperienza.

TROVA SPAZIO SKY

Video

Borsa, azzera le perdite in chiusura Piazza Affari

Trivelle, pro e contro il referendum

Bpm-Banco, nasce il terzo polo bancario italiano

In Evidenza



Randstad Award 2016



Patto della Salute, governatori incontrano la Lorenzin



Bpm-Banco: nasce gigante da 170 miliardi. I dettagli della fusione