



ITA
ITALIAN TRADE AGENCY

ANFAO

ASSOSPORT
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
FRA I PRODUTTORI DI ARTICOLI SPORTIVI

**CONFINDUSTRIA
ACCESSORI MODA**

AIP
ASSOCIAZIONE ITALIANA
DELLA PELLICCERIA

Marketing Fieristico Exhibitions for Export

Realizzato da **42skills**

ASSOCALZATURIFICI

ASSOPELLETTIERI

UNIC
CONCERIE ITALIANE

**CONFINDUSTRIA
MODA**
FEDERAZIONE
TESSILE E MODA

FEDERORAFI
Federazione Nazionale Orazi
Argentieri Gioiellieri Fabbricanti

■ PROGRAMMA DI FORMAZIONE

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza il percorso di formazione in "Marketing Fieristico - Exhibitions for Export", realizzato da 42Skills. Il percorso, in collaborazione con **ANFAO Associazione Nazionale Fabbricanti Articoli Ottici, Assosport, Confindustria Accessori Moda, AIP Associazione Italiana della Pellicceria, Assocalzaturifici, Assopellettieri, UNIC - Concerie Italiane, Confindustria Moda Federazione Tessile Moda e Confindustria Federorafi**, è rivolto alle PMI italiane del comparto Moda e Accessori interessate ad acquisire e rafforzare competenze e conoscenze in materia di marketing fieristico lungo l'intero ciclo fiera: pre-fiera, durante la fiera e post-fiera.

Il programma si articola in 7 moduli formativi da 3 ore ciascuno, per un totale di 21 ore di formazione online. I webinar saranno tenuti da esperti del settore e saranno registrati per essere successivamente resi disponibili su **Train2Markets**, la piattaforma e-learning di Agenzia ICE.

La **partecipazione è totalmente gratuita**, previa **iscrizione online**.

■ OBIETTIVI

Il successo nei contesti espositivi globali richiede oggi un cambio di paradigma: un approccio **phygital** e integrato è la condizione necessaria per distinguersi dalla concorrenza ed eccellere nelle fiere internazionali. Il **Marketing Fieristico** è la chiave per trasformare la partecipazione alla fiera in una leva promozionale potente, capace di generare valore nelle fasi di **pre, durante e post-fiera**.

L'obiettivo del programma è fornire **strumenti pratici** per selezionare mercati, fiere e buyer di interesse, integrando fonti tradizionali e **opportunità offerte dall'Intelligenza Artificiale**. Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito competenze per:

- **Sviluppare piani strategici e operativi** per la partecipazione alle fiere, con focus su comunicazione **omnicanales**, gestione relazioni B2B e utilizzo di piattaforme digitali e di matchmaking.
- **Promuovere modelli collaborativi** tra imprese (contratti di rete, consorzi) per la partecipazione sinergica alle fiere internazionali.

QUANDO

- 6 maggio 2026
h 09:30-12:30
- 13 maggio 2026
h 09:30-12:30
- 19 maggio 2026
h 09:30-12:30
- 27 maggio 2026
h 09:30-12:30
- 05 giugno 2026
h 09:30-12:30
- 12 giugno 2026
h 09:30-12:30
- 18 giugno 2026
h 09:30-12:30

COME

I webinar si svolgeranno su piattaforma Zoom. Il link di accesso ai webinar sarà inviato via email alle aziende ammesse.

TERMINE ISCRIZIONI

04 maggio 2026,
entro le ore 12:00

- **Potenziare le soft skills** di comunicazione, negoziazione e gestione interculturale necessarie per la trattativa in fiera.
- **Migliorare l'organizzazione dello stand**, la gestione degli incontri B2B e la capacità di trasformare i contatti in **opportunità commerciali concrete**.
- **Introdurre criteri e strumenti per il follow-up** strutturato, la misurazione dei risultati e la valorizzazione di bandi e incentivi ICE per la partecipazione alle fiere internazionali.

■ MODALITA' DI SVOLGIMENTO

I webinar si svolgeranno online attraverso la **piattaforma Zoom**. Tutte le sessioni saranno registrate e rese disponibili ai partecipanti per la consultazione successiva sulla piattaforma e-learning Train2Markets. Alle aziende ammesse verranno fornite istruzioni per l'accesso all'aula virtuale.

■ ADESIONI

Per partecipare, occorre compilare in ogni sua parte il [form di adesione](#) entro il **04/05/2026 alle ore 12**. Il percorso è aperto a 300 aziende e potrà essere ulteriormente esteso fino ad un massimo di ulteriori 1000 utenti. In caso di richieste superiori alla disponibilità, verrà ammesso un unico referente per ogni azienda.

■ REQUISITI DI PARTECIPAZIONE

Il percorso formativo è aperto a tutte le PMI italiane regolarmente registrate presso le CCIAA e interessate a migliorare la gestione dei loro prodotti.

- Non sono richiesti prerequisiti tecnici, ma è consigliabile avere una conoscenza di base dei processi aziendali;
- le aziende non devono trovarsi in situazioni di morosità nei confronti di AGENZIA ICE.

■ CALENDARIO E ARGOMENTI

Le sessioni si svolgeranno online secondo il seguente calendario, nella fascia oraria 09:30 - 12:30:

- mercoledì 6 maggio - **Scenario fieristico, mercati e AI**
- mercoledì 13 maggio - **Marketing fieristico integrato e pianificazione**
- martedì 19 maggio - **Reti, consorzi e partecipazione sinergica**
- mercoledì 27 maggio - **Soft skills per fiere e B2B**
- venerdì 05 giugno - **Stand, execution e role play**
- venerdì 12 giugno - **Follow-up, KPI e incentivi**
- giovedì 18 giugno - **Focus Fiere e Incoming e servizi ICE**

TRATTAMENTO DATI PERSONALI

I dati personali raccolti saranno trattati, utilizzati e diffusi in conformità al Decreto Legislativo 679/2016 per fini strettamente strumentali allo svolgimento delle funzioni istituzionali dell'ICE-Agenzia e a quanto stabilito dal presente bando. I dati potranno essere modificati o cancellati sulla base di specifica richiesta inoltrata all'ICE Agenzia.

**ISCRIVITI
AL CORSO**

CONCLUSIONE PERCORSO

Al termine del corso, è previsto il rilascio di un **attestato di partecipazione** a coloro che avranno partecipato ad almeno 5 dei 7 incontri previsti.

CONTATTI

■ **AGENZIA ICE**
Ufficio Formazione alle
Imprese
formazione.digitale@ice.it