

# Product Rebuilding per i Mercati Esteri

REALIZZATO DA  
Product Heroes

## PROGRAMMA DI FORMAZIONE

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza il percorso di formazione "Product Rebuilding per i Mercati Esteri". Il percorso è dedicato alle PMI italiane che desiderano rafforzare il proprio posizionamento internazionale attraverso l'acquisizione di competenze specifiche per rimodulare l'offerta aziendale sulla base della domanda e tradurre la propria strategia in un piano operativo concreto ed efficace.

Il percorso formativo si compone di una **fase d'aula** articolata in 10 moduli formativi da 2 ore ciascuno, e di una **fase di affiancamento consulenziale personalizzato**. La **partecipazione è totalmente gratuita**, previa **iscrizione online**.

## OBIETTIVI

L'elevato grado di competitività nei mercati globali richiede oggi un approccio orientato al Product Management internazionale, quale condizione necessaria per analizzare la domanda e validare il proprio prodotto nei mercati target. Strutturare un percorso che va dalla Customer Discovery alla ricerca del perfetto Product-Market Fit cross-market è la chiave per scalare i mercati esteri secondo criteri oggettivi e ad alto impatto competitivo. Questo approccio guida l'azienda in ogni fase strategica: dal lancio di un MVP e la localizzazione digitale del prodotto, fino alla definizione di una strategia di Go-to-Market, all'analisi dei dati di performance e alla stesura di un piano operativo di export di successo.

L'obiettivo del programma è offrire una **roadmap strategica** per evolvere le metodologie di espansione globale. Il percorso si focalizza sul **ripensamento dell'offerta aziendale**, partendo dallo studio approfondito della domanda nei mercati target fino ad arrivare alla definizione di un piano d'azione concreto. Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito competenze per:

- **Comprendere come analizzare la domanda** e validare il proprio prodotto nei mercati target per ridurre i rischi di ingresso.
- **Saper condurre attività di Customer Discovery** internazionale tramite interviste, test e ricerche sul campo per intercettare i bisogni dei clienti locali.
- **Comprendere come definire il Product-Market Fit cross-market**, allineando le caratteristiche del prodotto ai diversi contesti geografici e culturali.
- **Conoscere i passaggi chiave per pianificare una strategia di Go-to-Market** e redigere un piano operativo di export strutturato.
- **Saper gestire un MVP (Minimum Viable Product)** per testare la risposta del pubblico estero ottimizzando l'uso delle risorse.
- **Conoscere le logiche di localizzazione del prodotto digitale** per adattarne la lingua, l'esperienza utente (UX) e le funzionalità in base al mercato.
- **Conoscere le metriche e i KPI fondamentali** per l'internazionalizzazione, utili a monitorare le performance di vendita e di adozione del prodotto.

## QUANDO

Orario 14:00 - 16:00, nelle seguenti date:

- 4 giugno 2026
- 11 giugno 2026
- 15 giugno 2026
- 25 giugno 2026
- 2 luglio 2026
- 7 luglio 2026
- 9 luglio 2026
- 14 luglio 2026
- 21 luglio 2026
- 23 luglio 2026

## TERMINE ISCRIZIONI

28 maggio 2026,  
entro le ore 18:00

**ISCRIVITI  
AL CORSO**

## ■ MODALITA' DI SVOLGIMENTO

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

La seconda fase è riservata a **15 aziende selezionate** e consisterà in un affiancamento online gratuito per un totale di 10 ore ad azienda da realizzarsi da settembre a dicembre 2026, secondo un calendario di incontri che sarà concordato direttamente con il consulente assegnato. Durante questi incontri, che verteranno esclusivamente sulle tematiche erogate durante il corso, sarà realizzato un project work finalizzato ad assicurare l'effettivo miglioramento della capacità di internazionalizzazione delle imprese beneficiarie e, più in generale, della loro capacità di perseguire gli obiettivi aziendali.

## ■ ADESIONI

Per iscriversi al percorso formativo è necessario seguire i seguenti passaggi:

- registrarsi sulla piattaforma Train2Markets o accedere con le proprie credenziali al seguente [link](#);
- iscriversi al ciclo di webinar al seguente [link](#) entro il **28/05/2026 alle ore 18**.

Sarà consentito l'**accesso alle sessioni live** dei webinar ai primi **200** partecipanti iscritti in ordine cronologico. In caso di iscrizioni superiori ai posti disponibili, sarà ammesso alle sessioni live un solo partecipante per 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 14:00 - 16:00:

- giovedì 4 giugno 2026 - **Introduzione al Product Management per l'Internazionalizzazione**
- giovedì 11 giugno 2026 - **Analisi della Domanda nei Mercati Target**
- lunedì 15 giugno 2026 - **Customer Discovery Internazionale**
- giovedì 25 giugno 2026 - **Product-Market Fit e Posizionamento Cross-Market**
- giovedì 2 luglio 2026 - **Strategia di Prodotto per l'Export**
- martedì 7 luglio 2026 - **MVP e Validazione nei Nuovi Mercati**
- giovedì 9 luglio 2026 - **Go-to-Market Internazionale**
- martedì 14 luglio 2026 - **Data & Metrics per l'Internazionalizzazione**
- martedì 21 luglio 2026 - **Localizzazione e Adattamento del Prodotto Digitale**
- giovedì 23 luglio 2026 - **Piano Operativo di Internazionalizzazione**

## ■ FASE DI AFFIANCAMENTO - REQUISITI DI AMMISSIONE

## COME

I webinar si svolgeranno online sulla piattaforma Train2Markets.

Se non si possiede un account sulla piattaforma e-learning Train2Markets, è possibile crearlo gratuitamente tramite la pagina di [Sign Up](#).

## CONTATTI

■ **AGENZIA ICE**  
Ufficio Formazione alle Imprese  
[formazione.digitale@ice.it](mailto:formazione.digitale@ice.it)

Al termine della fase d'aula sarà inviato a tutte le aziende partecipanti un form per la raccolta delle manifestazioni di interesse ad accedere alla fase di affiancamenti, riservata ad un massimo di **15 aziende**.

L'accesso alla fase di coaching sarà riservato alle aziende in possesso dei seguenti requisiti:

- presenza di **sito internet aziendale** e di **almeno un canale social attivo**;
- presenza di una **risorsa dedicata all'export**, anche in via non esclusiva, con competenze basilari sulle tecniche di marketing;
- **partecipazione ad almeno 7 dei 10 webinar** previsti dal programma.

A parità di possesso dei requisiti sopra indicati, varrà l'**ordine cronologico** di ricezione da parte di Agenzia ICE del form per la raccolta delle manifestazioni di interesse all'accesso alla fase di affiancamenti.

È in ogni caso esclusa l'ammissione alla fase di affiancamento di consulenti e società di consulenza.

#### **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.

#### **AFFIANCAMENTI PERSONALIZZATI**

fase riservata ad un  
massimo di 15 aziende

da settembre a  
dicembre 2026