

SVILUPPO VENDITE NEL SETTORE AGROALIMENTARE

Strategie per crescere sui mercati internazionali



■ PROGRAMMA DI FORMAZIONE

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza il percorso di formazione "Sviluppo vendite nell'agroalimentare". Il percorso è rivolto alle PMI italiane del comparto Agroalimentare interessate ad acquisire e rafforzare competenze e conoscenze in materia di strategia di vendita sui mercati esteri.

Il programma si articola in 4 moduli formativi da 3 ore ciascuno, per un totale di 12 ore di formazione online.

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

■ OBIETTIVI

Il successo del **settore agroalimentare** nei mercati globali richiede un **approccio strategico e su misura** per valutare l'attrattività dei paesi esteri e selezionare i giusti mercati-obiettivo per il proprio prodotto. Un **piano di export strutturato** è la chiave per trasformare l'internazionalizzazione del food & beverage in una **leva di crescita**, capace di guidare l'azienda in ogni fase: dalla comprensione di cosa cercano i buyer esteri e dalla gestione degli accordi con i distributori, fino al posizionamento strategico sui canali digitali e sui principali marketplace internazionali dell'agroalimentare.

L'obiettivo del programma è fornire una **panoramica completa sulle strategie di internazionalizzazione**, partendo dall'analisi dei parametri chiave per valutare l'attrattività dei diversi paesi e selezionare i mercati-obiettivo più in linea con il proprio business fino alle modalità per strutturare un piano di export su misura, agli accordi con i distributori e le dinamiche dei canali digitali. Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito competenze per:

- **Conoscere i parametri chiave** utili per valutare il grado di attrattività dei singoli mercati.
- **Comprendere come parametrare e scegliere i mercati-obiettivo** per la propria azienda.
- **Conoscere i capitoli principali del piano di export** e adattarlo alle esigenze della propria azienda.
- **Conoscere come i buyer scelgono i fornitori esteri** e di quali informazioni hanno bisogno.
- **Comprendere l'importanza di alcuni punti negli accordi con il distributore.**
- **Conoscere i canali distributivi digitali e i principali marketplace per l'export**, comprendendo le diverse strategie di posizionamento al loro interno.

QUANDO

- 9 giugno 2026
h 10:00-13:00
- 16 giugno 2026
h 10:00-13:00
- 23 giugno 2026
h 10:00-13:00
- 30 giugno 2026
h 10:00-13:00

SAVE THE DATE - settembre 2026

Follow-up: Come sviluppare le vendite all'estero nel settore agroalimentare

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](#).

■ 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.

■ 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 **03/06/2026 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 del settore agroalimentare 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 10:00 - 13:00:

- martedì 9 giugno - **La selezione dei mercati esteri per lo sviluppo aziendale**
- martedì 16 giugno - **Il piano di export per l'azienda agroalimentare**
- martedì 23 giugno - **Buyer e distributori, gestirli al meglio per crescere**
- martedì 30 giugno - **Marketplace ed altri canali distributivi digitali**
- settembre 2026 - **FOLLOW-UP: Come sviluppare le vendite all'estero nel settore agroalimentare(*)**

(*) Maggiori dettagli operativi sull'evento saranno forniti in seguito.

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.

TERMINE ISCRIZIONI

3 giugno 2026,
entro le ore 18:00

**ISCRIVITI
AL CORSO**

CONTATTI

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