

COMMERCIO ESTERO: STRATEGIE E STRUMENTI

Obiettivi per il partecipante

Questo **PERCORSO**, particolarmente adatto alle PMI, si attuerà in **9 incontri**, durante i quali verranno approfondite le tematiche strategiche per le aziende già presenti sui mercati esteri, o che desiderino potenziare il proprio livello di internazionalizzazione.

In particolare verranno analizzati i problemi più frequenti nel commercio internazionale, e saranno sviluppate le competenze e le abilità utili alle imprese per operare con professionalità nei mercati esteri. In tal senso la serie formativa "commercio estero" è concepita come un percorso di specializzazione con diversi step di approfondimento, finalizzati a sviluppare competenze gestionali, organizzative ed operative necessarie per supportare un business su scala globale.

Durata

7 ore ogni singolo modulo

Contenuti

Pianificazione dei processi d'internazionalizzazione (18 febbraio 2009)

Le attività di preparazione all'internazionalizzazione d'impresa; La pianificazione strategica; Indagine su un campione di aziende italiane esportatrici; Alcuni concetti chiave per lo sviluppo di "international business plans"; Lo sviluppo di un piano strategico; Logica economica: il "motore" della prosperità aziendale; Analisi dei dati ed elaborazione di un piano d'azione; Il processo di sviluppo del piano; Le esigenze conoscitive per lo sviluppo del piano; Cenni alla pianificazione strategica multibusiness e multicountry; Esempi concreti, stralciati da piani specifici

Contrattualistica internazionale (24 febbraio 2009)

Gli aspetti legali e contrattuali dei processi di internazionalizzazione; Gli aspetti comuni ai contratti con l'estero: i rischi legati, alla scelta di lingua, al diritto applicabile e al foro competente; Le cautele per scegliere o accettare la scelta di una clausola arbitrale; Il contratto di vendita nella normativa internazionale; La Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale; La contrattualistica di distribuzione; I contratti di distribuzione nel diritto internazionale: l'agenzia commerciale, il procacciatore, il concessionario, (se richiesto) il franchising, casistica aziendale

Fiscalità internazionale (3 marzo 2009)

I rapporti con l'estero: disciplina IVA applicabile e principali novità; Il concetto di "territorio dello Stato", "territorio della Comunità" e "territorio extracomunitario"; le operazioni intracomunitarie; cessioni all'esportazione

Marketing Internazionale (10 marzo 2009)

Il marketing internazionale e le forme di internazionalizzazione; L'analisi paese; Le strategie di prodotto in ambito internazionale; Le alleanze strategiche; Lettura schede paese; Introduzione sulle singole Aree paese (Cina, India, Russia e Brasile); Analisi economica, legislativa, politica, culturale e sociologica delle singole aree; Prospettive economiche e di sviluppo; Possibilità d'investimenti nella zona; I rapporti economici tra Italia e le diverse aree.

Pagamenti e gestione del rischio di credito (12 marzo 2009)

Export risk management; L'Export Credit Risk Management; La differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari; Strumenti nel Breve Termine e Strumenti nel Medio Lungo Termine; Come definire la migliore scelta di pagamento; Il credito documentario e le garanzie bancarie autonome; Il forfaiting e l'intervento di Simest; Il credito acquirente e le linee open: l'intervento di Sace e Simest; L'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie; Strumenti nel BT e nel MLT

Quota di Iscrizione:

€ 270,00 + IVA per ogni modulo

I moduli sono acquistabili separatamente

Date

ORARIO 9-17

SEDE DI SVOLGIMENTO:

FERRARA – via Piangipane 14

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI: marvelli@cofimp.it

Tel. 0532/763426 – Daniela Marvelli e Mascia Gardellini

SCHEDA DI ISCRIZIONE CORSI A CATALOGO

CORSO: _____

DATE DI SVOLGIMENTO _____

CHE SI SVOLGERÀ PRESSO LA SEDE COFIMP DI: BOLOGNA FERRARA IMOLA

INVIARE LA SCHEDA DI ISCRIZIONE VIA E_MAIL CATALOGO@COFIMP.IT

VIA FAX ALLO: 051.360757 BOLOGNA - 0532.769532 FERRARA - 0542.643971 IMOLA

DATI PER LA FATTURAZIONE:

AZIENDA DIMENSIONE: PMI GRANDE IMPRESA
 PRIVATO

RAGIONE SOCIALE (SE AZIENDA) NOME E COGNOME (SE PRIVATO)

VIA _____ COMUNE _____ PROV. _____

CAP _____ TEL. _____ FAX _____ E_MAIL _____

P.I. _____ C.F. _____

PRODOTTO/SERVIZIO PRINCIPALE: _____ CODICE ATECO: _____

REFERENTE PER COMUNICAZIONI: _____ RUOLO _____ E_MAIL: _____

DATI PARTECIPANTE/I AL CORSO:

1. COGNOME E NOME _____ LUOGO E DATA DI NASCITA _____ PROV. _____
 RUOLO _____ E_MAIL _____ CELL _____

2. COGNOME E NOME _____ LUOGO E DATA DI NASCITA _____ PROV. _____
 RUOLO _____ E_MAIL _____ CELL _____

SPECIFICARE SE I PARTECIPANTI APPARTENGONO AD UNA SEDE OPERATIVA DIVERSA DA QUELLA SOPRA INDICATA:

VIA _____ COMUNE _____ PROV. _____
 CAP _____ TEL. _____ FAX _____

LA QUOTA DI PARTECIPAZIONE AL CORSO È DI EURO _____ +IVA 20% A PERSONA.

La quota deve essere versata al momento della conferma del corso, che Cofimp comunicherà a tutti gli iscritti 4 giorni lavorativi prima dell'inizio dell'evento. Successivamente verrà inviata fattura quietanzata.

Il pagamento può essere effettuato mediante:

- Assegno intestato a COFIMP
- Bonifico bancario intestato a Cofimp presso Banca Popolare dell'Emilia Romagna Ag. 18 Bologna (Codice IBAN: IT 44 M 05387 02418 000001168984).

Diamo atto e riconosciamo che:

- l'eventuale rinuncia dovrà essere comunicata per iscritto entro i 4 giorni lavorativi precedenti l'inizio del corso;
- in caso di rinuncia pervenuta dopo tale termine, di mancata presenza del partecipante ad inizio corso o di ritiro durante lo stesso sarà dovuto il pagamento integrale della quota, essendo la stessa predeterminata a fronte dei costi di organizzazione e svolgimento del corso;
- sarà possibile sostituire il partecipante al corso con colleghi della stessa azienda, previa comunicazione a Cofimp;
- Cofimp si riserva la facoltà di rinviare la data d'inizio o di annullare il corso stesso in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di partecipanti. In questo caso la variazione sarà tempestivamente comunicata e si provvederà al rimborso delle quote versate.

Data _____

Firma e Timbro per l'Azienda _____

Informativa sul trattamento dei dati personali
(Art. 13 D.Lgs 30/06/03, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali")

I dati personali sono utilizzati da Cofimp ai fini del corretto svolgimento di corsi e seminari, della fornitura di servizi di consulenza e di eventuali altri servizi. Ciò vale sia per le informazioni sull'Azienda e relativi dipendenti/collaboratori dalla stessa indicati sia per quelle relative alla persona fisica che sottoscrive il contratto.

I dati sono trattati su supporto cartaceo e con strumenti elettronici e non sono di regola comunicati né diffusi se non nei limiti di quanto imposto dall'esecuzione stessa degli obblighi contrattuali (in generale, a poste, corrieri, istituti di credito, ecc.; in caso di corsi finanziati, agli enti finanziatori - Regione, Provincia, altri enti pubblici). Nondimeno, alcune essenziali informazioni (titoli di progetti/corsi/servizi di consulenza realizzati da Cofimp; ragione sociale aziende coinvolte; periodo di svolgimento) potrebbero essere inserite da Cofimp in proprie *reference list*, anche ai fini della partecipazione a gare pubbliche. I dati sono trattati dagli incaricati degli Uffici Marketing e Commerciale di Cofimp.

Il conferimento dei dati è del tutto facoltativo; è chiaro tuttavia che il mancato conferimento di alcune o tutte le informazioni personali può precludere l'instaurazione o la prosecuzione del rapporto contrattuale.

I recapiti di posta tradizionale nonché le coordinate di posta elettronica che vorrete indicare potranno essere utilizzati per proporre corsi, seminari e servizi analoghi a quelli acquistati, fermo restando - ai sensi dell'art. 130 del D.Lgs n. 196/2003 e dei provvedimenti del Garante per la protezione dei dati personali in materia - il diritto di chiedere ed ottenere, in ogni momento, di non ricevere ulteriori comunicazioni inviando una e-mail a privacy@cofimp.it.

QUALORA NON VOLESTE RICEVERE TALI COMUNICAZIONI, E' POSSIBILE BARRARE IMMEDIATAMENTE LA CASELLA QUI SOTTO RIPORTATA:

- NO, non vogliamo in nessun caso ricevere comunicazioni da Cofimp
- NO, non vogliamo in nessun caso ricevere comunicazioni da Cofimp a mezzo e-mail
- NO, non vogliamo in nessun caso ricevere comunicazioni da Cofimp a mezzo posta tradizionale

QUALORA INVECE VOLESTE RICEVERE TALI COMUNICAZIONI A MEZZO FAX, OCCORRE INSERIRE IL NUMERO DI FAX ED ESPRIMERE IL CONSENSO DI SEGUITO:

- SI', vogliamo ricevere comunicazioni da Cofimp a mezzo Fax n. _____

Firma _____

Le richieste di esercizio dei diritti previsti dal Codice a favore dell'interessato (art. 7 e ss: ad esempio, accesso, integrazione, aggiornamento, ecc) possono essere rivolte a: **COFIMP (Titolare del trattamento)**, via di Corticella 1/2, 40128 BO, 051-4165711 e-mail privacy@cofimp.it (a questo indirizzo e-mail può essere richiesto anche l'elenco completo ed aggiornato dei Responsabili del trattamento eventualmente nominati).

Responsabile del trattamento è la Dr.ssa Elisabetta D'Alessandro, reperibile ai medesimi recapiti.

COMMERCIO ESTERO: STRATEGIE E STRUMENTI

Obiettivi per il partecipante

Questo **PERCORSO**, particolarmente adatto alle PMI, si attuerà in **9 incontri**, durante i quali verranno approfondite le tematiche strategiche per le aziende già presenti sui mercati esteri, o che desiderino potenziare il proprio livello di internazionalizzazione.

In particolare verranno analizzati i problemi più frequenti nel commercio internazionale, e saranno sviluppate le competenze e le abilità utili alle imprese per operare con professionalità nei mercati esteri. In tal senso la serie formativa "commercio estero" è concepita come un percorso di specializzazione con diversi step di approfondimento, finalizzati a sviluppare competenze gestionali, organizzative ed operative necessarie per supportare un business su scala globale.

Durata

7 ore ogni singolo modulo

Contenuti

Trasporti e dogane (17 marzo 2009)

La pratica di export import; Quadro giuridico della pratica di export- import; Fonti normative e tecnica doganale ; Le destinazioni doganali e i regimi doganali effettivi ; Importazioni ed esportazioni definitive Le destinazioni doganali e i regimi doganali sospensivi ; Trasporti e adempimenti doganali ; Adempimenti delle formalità doganali ; La dichiarazione doganale - Documento Unico Amministrativo (DAU) ; L'accertamento doganale- gli elementi costitutivi; Documenti accessori. Carnet T.I.R., Carnet ATA ; Tutela della denominazione di origine dei prodotti ; Origine delle merci; La tecnica dei trasporti internazionali; I termini di resa e l'adempimento alle pratiche doganali.

Finanziamenti all'internazionalizzazione (19 marzo 2009)

I finanziamenti nazionali a supporto delle attività di internazionalizzazione; I principali canali di finanziamento; I Finanziamenti per l'internazionalizzazione d'impresa: Nazionali, Comunitari, Internazionali; Focus: i finanziamenti disponibili per i paesi d'interesse per l'utenza; La domanda di finanziamento ; Modalità di funzionamento dei finanziamenti comunitari, statali e internazionale; La gestione tecnica ed amministrativa dei piani di finanziamento; Le tecniche di progettazione, gestione, monitoraggio e valutazione dei finanziamenti; Le modalità di rendicontazione e controllo finanziario dei progetti.

Distribuzione e pricing (25 marzo 2009)

Focus sui canali di distribuzione e metodi di determinazione dei prezzi; Elementi di economia aziendale per la gestione dei prezzi; Criteri e metodi di determinazione dei prezzi; International pricing; Canali di vendita e di distribuzione; Reperimento delle informazioni; Fonti; Siti consigliati

L'organizzazione dell'ufficio export (27 marzo 2009)

Le attività operative di gestione degli scambi commerciali con l'estero; L'ufficio Export ; Organigramma e competenze delle HR; Cenni sullo scenario attuale del commercio Internazionale; Negoziare e vendere prodotti a clienti di diversi mercati ed aree geoeconomiche di attuale interesse (Europa, Medio Oriente , Asia, Stati Uniti, America Latina, Africa); Vincoli ed opportunità nell'export ; Normative locali e barriere all'internazionalizzazione; BT e BNT (Barriere Tariffarie e Non Tariffarie); Le tecniche di approccio ai mercati esteri; Come presentare la nostra Azienda agli operatori esteri (Business relationship); Il Desk Work Iniziale; Il Lavoro dell'Export Manager; Come presentare i prodotti e i servizi mediante le nostre risorse umane

Quota di Iscrizione:

€ 270,00 + IVA per ogni modulo

I moduli sono acquistabili separatamente

Date

ORARIO 9-17

SEDE DI SVOLGIMENTO:

FERRARA – via Piangipane 14

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI: marvelli@cofimp.it

Tel. 0532/763426 – Daniela Marvelli e Mascia Gardellini