

## Informazioni generali

**Prezzi** La quota di partecipazione include:  
– gli incontri formativi e i materiali didattici  
– i tre colloqui per lo sviluppo del progetto aziendale (progetto Fiere o progetto Rete commerciale)  
– il supporto on line degli esperti alla realizzazione del progetto  
– l'accesso con password alla piattaforma on line.

Prezzi di iscrizione per le imprese Associate € 2500 + IVA

Secondo iscritto: € 1500 + IVA (riduzione del 40% rispetto al primo iscritto)

Terzo iscritto (e ulteriori): € 1000 + IVA (riduzione del 60% rispetto al primo iscritto)

Iscrizione integrativa: è possibile aggiungere al percorso completo una persona per azienda al solo modulo 1 (tre giornate) per un importo di 400 € + IVA

Per le imprese non associate, i dettagli sui prezzi possono essere richiesti a CUOA Impresa o reperiti sul sito [www.cuoaimpresa.it](http://www.cuoaimpresa.it)

**Approfondimenti** Nel sito [www.cuoaimpresa.it](http://www.cuoaimpresa.it) sono reperibili ulteriori informazioni sul metodo di lavoro proposto nel progetto.

**Date e orari** Gli incontri si svolgeranno a partire dall'inizio di ottobre il venerdì (9.00-13.00, 14.00-17.30)  
Il calendario dell'attività formativa può essere richiesto nel dettaglio alla Segreteria di CUOA Impresa.  
Le date sono suscettibili di cambiamenti, che verranno tempestivamente comunicati da CUOA Impresa agli interessati.

**Sede di svolgimento** Gli incontri si svolgeranno presso CUOA Impresa (Villa Valmarana Morosini – Altavilla Vicentina).

**Attestato** A ciascun partecipante verrà consegnato un attestato di frequenza, rilasciato da CUOA Impresa

**Ulteriori informazioni** Informazioni più dettagliate possono essere richieste alla Segreteria di CUOA Impresa:

**Cuoa Impresa**  
Segreteria Cuoa Impresa  
Villa Valmarana Morosini  
36077 Altavilla Vicentina (VI)  
Tel. 0444 333710 Fax 0444 333987  
[cuoaimpresa@cuoa.it](mailto:cuoaimpresa@cuoa.it) [www.cuoaimpresa.it](http://www.cuoaimpresa.it)

In collaborazione con



**CONFINDUSTRIA VICENZA**

Associazione Industriali della Provincia di Vicenza

Servizio Commercio Estero  
Club degli Esportatori

# CUOAIMPRESA

## Strumenti per la competizione internazionale

Laboratorio per il Progetto di sviluppo estero della Vostra Azienda

ottobre 2007\_ febbraio 2008



Estero

Un percorso integrato per sviluppare le competenze per crescere nei mercati esteri. Un supporto concreto per progettare e gestire le attività internazionali.

L'avvio o l'ampliamento delle attività verso l'estero sono spesso un'interessante occasione di sviluppo delle aziende.

Il progetto di internazionalizzazione dell'impresa è una sfida importante, che va tuttavia colta superando i "luoghi comuni" e l'improvvisazione, con l'obiettivo concreto di ridurre il rischio e massimizzare la redditività delle scelte compiute.

È necessario quindi pianificare in termini strategici e organizzativi un'azione di sviluppo all'estero che tenga conto di tutti i fattori di vantaggio (sul versante organizzativo, commerciale, dell'approvvigionamento) e delle criticità collegate alle attività internazionali.

Questa iniziativa non è solo un'occasione di formazione: si tratta di un investimento in *know-how* che offre la possibilità di sviluppare gli aspetti più importanti del Progetto Estero della propria impresa, con l'assistenza di un esperto.

**Cuoa Impresa**  
Segreteria Cuoa Impresa  
Villa Valmarana Morosini  
36077 Altavilla Vicentina (VI)  
Tel. 0444 333710 Fax 0444 333987  
[cuoaimpresa@cuoa.it](mailto:cuoaimpresa@cuoa.it)  
[www.cuoaimpresa.it](http://www.cuoaimpresa.it)

**CUOAIMPRESA**  
Risorse in crescita

## Il metodo

Questo progetto **non è un semplice corso**. È un'esperienza che permette di applicare le competenze acquisite allo sviluppo all'estero della propria azienda. Il progetto offre infatti ai singoli partecipanti il supporto personalizzato per **sviluppare il Progetto Estero aziendale**, nelle sue fasi principali:

- **L'autodiagnosi** sulle risorse organizzative che possono agevolare l'attività all'estero e l'analisi delle eventuali attività già svolte
- la conduzione delle **ricerche** sulle opportunità concrete dei mercati e lo sviluppo e delle attività **fieristiche**
- la costruzione di **una rete commerciale e/o di assistenza post-vendita** all'estero

Oltre agli incontri in aula, il progetto mette infatti a disposizione delle aziende le seguenti risorse:

- **L'autodiagnosi assistita** sulle attività all'estero
- **I tre colloqui individualizzati** con gli esperti per l'impostazione e il supporto al Progetto Estero del partecipante
- **L'assistenza via email** alla stesura del progetto
- La **piattaforma on line** che offre materiali, link, forum e supporti per l'apprendimento

## A chi è rivolto il progetto

Il progetto è pensato per le aziende che già svolgono attività all'estero (e desiderano aumentare il presidio in uno o più paesi), oppure per le realtà che hanno l'obiettivo di cominciare ad agire in modo efficace oltre frontiera.

È rivolto a coloro che sono coinvolti nelle diverse fasi della **pianificazione strategica** e della **gestione operativa** delle attività nei mercati esteri (imprenditori, responsabili commerciali export, assistenti alla direzione export, area manager).

È possibile seguire il percorso in termini differenziati:

- La partecipazione all'intero programma garantisce il supporto allo sviluppo del Progetto Estero Aziendale

- le figure direzionali che desiderano approfondire solo gli aspetti strategici, delegando lo sviluppo del Progetto, possono iscriversi al solo modulo introduttivo (Iscrizione integrativa)

## Le competenze sviluppate

Il progetto permette di:

- comprendere gli scenari della competizione, dal punto di vista strategico, commerciale e inter-culturale
- imparare a svolgere le ricerche di mercato per comprendere le opportunità e le criticità di una o più aree-mercato
- sviluppare la capacità di individuare, pianificare e gestire in modo efficace la presenza alle fiere internazionali
- imparare a progettare una rete commerciale / post vendita all'estero
- Conoscere le opportunità di finanziamento a favore delle imprese

## I contenuti

### PRIMO MODULO – MODELLI, DECISIONI E STRUMENTI PER LO SVILUPPO ALL'ESTERO D'IMPRESA (3 giornate)

- Internazionalizzazione ed esportazione come fattori strategici dell'impresa
- Analisi dei mercati internazionali. Evoluzione e tendenze
- Condizioni necessarie ad operare con l'estero
- Valutazione del mercato di riferimento
- Marketing e promozione internazionale
- Strategie e modalità di internazionalizzazione
- Le problematiche socio-culturali nei mercati internazionali. La comunicazione internazionale
- L'ufficio export: organizzazione, funzioni. Predisposizione dell'azienda per operare con l'estero
- I processi organizzativi per l'export: cenni alle attività doganali, operazioni di trasporto/spedizione, mezzi di pagamento internazionali
- Uso di Internet per individuare partners commerciali. E-commerce B2B

- I siti web istituzionali per conoscere e agire sui mercati esteri
- **Lancio esercitazione assistita – Il check-up aziendale per l'export**

### SECONDO MODULO – LE RICERCHE DI MERCATO, LE FIERE E LA COMUNICAZIONE D'IMPRESA (2 giornate)

- L'importanza delle ricerche di mercato
- Modalità di realizzazione operativa
- Pianificazione della ricerca dei dati
- Fonti dove reperire le informazioni
- Esercitazioni in aula
- Gli obiettivi da porsi per le fiere e i criteri di selezione delle manifestazioni
- Analisi della concorrenza
- Identificazione partners commerciali, industriali e tecnologici all'estero
- Marketing mix per il pre-fiera
- Gestione delle informazioni e banche dati specialistiche
- Organizzazione dell'ospitalità
- **Lancio Progetto Estero fase 1 – le ricerche di mercato e le fiere**

### TERZO MODULO – I FINANZIAMENTI PER L'EXPORT (1 giornata)

- Finanziamenti agevolati delle operazioni commerciali e di investimento
- Finanziamenti comunitari e nazionali
- Strumenti di sostegno all'internazionalizzazione: incentivi pubblici
- I sistemi di assicurazione del credito

### QUINTO MODULO – LA CREAZIONE E LO SVILUPPO DELLA RETE ALL'ESTERO (2 giornate)

- Gli obiettivi da porsi nella creazione della rete commerciale
- Modalità di presenza nei mercati esteri e possibili accordi commerciali
- Criteri di selezione delle modalità di creazione della rete
- Analisi della concorrenza
- Identificazione partners commerciali, industriali e tecnologici all'estero

- Come ottenere il massimo dalle attività commerciali e distributive gestite in proprio
- la rete post-vendita: perché è strategica e come può essere redditizia
- Pianificare le attività post-vendita
- Gli accordi con realtà estere per il post-vendita
- **Lancio Progetto Estero fase 2 – Rete commerciale o Rete post – vendita**

### SESTO MODULO – GLI APPROVVIGIONAMENTI ALL'ESTERO (1 giornata)

- Strategie di sviluppo all'estero e Internazionalizzazione negli acquisti
- Oltre le valutazioni di costo: logistica, tempi di risposta
- L'analisi delle opportunità di acquisto
- Il sistema produttivo e il sistema di approvvigionamento
- Le accortezze contrattuali per gli acquisti
- I documenti per gli acquisti all'estero
- Gli aspetti fiscali nella gestione di materie prime e semilavorati dall'estero

I relatori

#### Giuseppe De Marinis

Esperto di contrattualistica internazionale, tecnica doganale e dei trasporti internazionali.

#### Giorgio Gandellini

Esperto di Marketing Internazionale, svolge attività di consulenza e formazione manageriale nelle aree della pianificazione, del marketing strategico e delle tecnologie dell'informazione.

#### Michele Lenoci

Esperto in creazione ed internazionalizzazione d'impresa nelle aree di organizzazione aziendale e ricerca partners commerciali tramite commercio elettronico B2B.

#### Alessandro Russo

Esperto in Processi di Internazionalizzazione, in particolare area Sistemi di pagamento Internazionali e Diritto Bancario, Finanza Agevolata e Cooperazione Internazionale.

#### Marco Tupponi

Avvocato e Docente di Diritto del Commercio Internazionale all'Università degli Studi di Macerata, Facoltà di Scienze Politiche.