



Fondo Perequazione Unioncamere 2006

Progetto - Internazionalizzazione: promozione di iniziative ed azioni di sistema

Attività formativa per gli imprenditori da realizzarsi nel periodo febbraio-maggio 2010

Il Progetto formativo prevede l'organizzazione e realizzazione di n. **8 incontri** rivolti agli imprenditori del territorio attivi nei diversi settori economico/produttivi.

La partecipazione sarà limitata a max 15 operatori per ciascun incontro, al fine di ottimizzare l'interazione formativa con i docenti/consulenti.

La Direzione si riserva la facoltà di selezionare i partecipanti in ordine all'arrivo delle domande di partecipazione ed all'attività aziendale svolta.

L'obiettivo è di consolidare le competenze di base del commercio internazionale, nonché fornire gli strumenti metodologici necessari per affrontare e migliorare la presenza sui mercati esteri, avvalendosi della presenza di consulenti esperti nelle diverse aree appartenenti alla Società Commercioestero Network, con sede in Forlì.

Queste le tematiche : marketing internazionale; selezione dei Paesi target; strategie di presenza all'estero; canali di vendita e distribuzione; organizzazione per l'export; comunicazione, partecipazione a fiere e missioni; trasporti ed assicurazione merci; contrattualistica internazionale; assicurazione crediti e garanzie finanziarie,

E' prevista, inoltre, l'organizzazione di n. 3 workshop tematici su settori di interesse prevalente, per approfondire determinate problematiche, emerse in sede di attività formativa, su aree geoeconomiche prescelte.

Nelle giornate di attività *full time*, ai partecipanti sarà offerta l'opportunità di fruire di colazione di lavoro, al fine di armonizzare il gruppo e consentire uno scambio di opinioni tra docente e rappresentanti aziendali.

L'attività formativa sarà svolta presso : **ISFORES – Palazzo Camera di Commercio – Via Bastioni Carlo V, 6 - Brindisi**

Il modulo di partecipazione potrà essere inviato ad ISFORES entro il 24 febbraio 2010 con le seguenti modalità:

- Per posta oppure consegnato a mano presso la segreteria organizzativa;
- Via fax n.0831 521138
- Via e-mail: isfores.brindisi@libero.it

MODULO 1)

INTRODUZIONE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Data: 3 marzo

Durata: 4 ore 15,30-19,30

Docente: Michele Lenoci

- Aspetti operativi dell'internazionalizzazione d'impresa.
- Cosa deve fare un'impresa per esportare: il check-up aziendale.
- Le caratteristiche delle microimprese e le problematiche da risolvere per affrontare i mercati internazionali.
- La Globalizzazione dei mercati
- La problematica socio-culturale nelle attività di export.
- I comportamenti del consumatore.
- Panoramica sulle diverse modalità di presenza all'estero: vantaggi e svantaggi delle diverse alternative.
- Principali criteri di scelta fra le diverse alternative di presenza all'estero, in funzione del quadro competitivo, degli obiettivi e delle caratteristiche delle aziende.

MODULO 2)

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Data: 8 marzo 2010

Durata: 7 ore 09,00-13,00 14,00-17,00

Docente: Marco Tupponi

- Perché e come fare un contratto: tecniche di redazione contrattuale.
- Negoziazione, contrattazione e vendita di prodotti a clienti di diversi mercati ed aree
- Trattative e responsabilità precontrattuale;
- Forma del contratto, conclusione del contratto;
- Le condizioni generali, le clausole del contratto, la legge applicabile;
- Il contratto di subfornitura: definizione, forma pagamenti, responsabilità;
- Il Contratto di compravendita;
- Il contratto di distribuzione;
- Il Contratto di Agenzia
- Il Contratto di assistenza Tecnica

MODULO 3)

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

Data: 17 marzo 2010

Durata: 7 ore 09,00-13,00 14,00-17,00

Docente: Alessandro Russo

- La condizione di pagamento nella vendita internazionale
- I documenti in un credito documentario e gli obblighi delle banche
- L'incasso documentario: che cos'è, i tipi di incasso (D/P, D/A), quali rischi
- Il credito documentario e le Norme e Usi Uniformi relative ai crediti documentari
- La gestione operativa della lettera di credito
- La stand by letter of credit e le garanzie bancarie internazionali
- Il sistema SWIFT e le linee di credito.
- La normativa italiana in materia valutaria. La comunicazione valutaria statistica.
- Le condizioni di pagamento nel contratto di compravendita internazionale.
- Forme di pagamento: bonifico, rimessa di assegni, incasso documentario, COD, CAD.
- Finanziamenti in valuta e copertura del rischio di cambio: contratti a termine, options, swaps, derivati.

MODULO 4)

I TRASPORTI INTERNAZIONALI. GLI ADEMPIMENTI DOGANALI

Data : 30 marzo 2010 Durata: 7 ore 09,00-13,00 14,00-17,00

Docente: Giuseppe De Marinis

- La figura dello spedizioniere ed il vettore
- INCOTERMS
- I trasporti internazionali: documentazione e limiti alla responsabilità del vettore
- Termini di resa nel commercio internazionale: le conseguenze giuridiche della scelta operata dalle parti.
- Le fasi della spedizione internazionale: caratteristiche e problematiche
- L'accertamento doganale
- I metodi per ridurre al minimo attese e formalità burocratiche; rispetto dei tempi di sdoganamento predefiniti;
- L'emissione bolletta singola per ogni partita o bolletta cumulativa per i groupage; emissione carnet TIR; emissione carnet ATA;
- La tariffa doganale e il codice di nomenclatura combinata
- L'informazione Vincolante Tariffaria e dell'Origine
- Gli scambi intracomunitari ed extracomunitari
- Temporanee importazioni ed esportazioni per agevolare il traffico internazionale
- Territorialità dell'imposta ed esenzione Iva all'esportazione

MODULO 5)

MARKETING INTERNAZIONALE

Data: 19 aprile 2010 Durata: 7 ore 09,00-13,00 14,00-17,00

Docente: Michele Lenoci

- La strategia di marketing per le microimprese.
- Strategie di promozione
- Strategie di prezzo
- Strategie di prodotto
- Il distributore estero: la ricerca, la scelta, la valutazione e la gestione, un esempio pratico di gestione ottimale
- La gestione integrata della comunicazione (destinatari, obiettivi, strumenti).
- Panoramica sulle fonti di informazione sull'estero.
- Principali linee guida sulle modalità di scelta, reperimento ed elaborazione delle informazioni necessarie, in funzione di specifici obiettivi conoscitivi
- Gli obiettivi da porsi per le fiere ed i criteri di selezione delle manifestazioni
- Analisi della concorrenza
- Identificazione partners commerciali
- Gestione delle informazioni e banche dati specialistiche
- La comunicazione: pubbliche relazioni e comunicati stampa
- Progetto marketing post-fiera
- Le missioni commerciali
- Organizzazione, funzionamento e vantaggi di un consorzio export.

MODULO 6)

MERCATI DI RIFERIMENTO

Data: 27 aprile 2010 Durata: 4 ore 09,30-13,30

Durata :3 ore 15,00-18,00

Docente: Michele Lenoci

- I mercati dell' Est Europeo – l'Asia (India, Cina, Corea, Vietnam) – Il Bacino del Mediterraneo (Libia ecc.)
- Presentazione servizi dell'ICE Istituto Commercio Estero - cenni sull'attività di SACE-SIMEST