



Crescere insieme
è una bella impresa!
Percorsi di internazionalizzazione 2019-2020



“Imparare è come remare controcorrente: se smetti, torni indietro”

Abbiamo scelto questa frase che sintetizza al meglio il messaggio che intendiamo trasmettere proponendo questi percorsi formativi.

La competizione nei mercati esteri oggi è un tema di grande attualità per le imprese, sul quale si gioca la capacità di far crescere i fatturati e, talvolta, la stessa sopravvivenza delle aziende.

Nel corso di questi ultimi anni sono profondamente cambiate le dinamiche commerciali, ed è cresciuta la complessità dei mercati, col risultato che acquisire nuovi clienti o mantenere quelli attivi sta diventando sempre più difficile.

Oggi non sembra più sufficiente presentarsi sui mercati con un buon prodotto, ed occorre ripensare le strategie, le metodologie e gli strumenti operativi da utilizzare.

Obiettivo del corso è proprio quello di fornire alle aziende una panoramica completa delle METODOLOGIE da seguire per sviluppare e tutelare le vendite sui mercati esteri, nonché presentare STRUMENTI operativi di immediata applicabilità.

Il programma didattico sarà sviluppato con un metodo pratico, ricco di esempi concreti tratti dall'esperienza aziendale dei docenti. Inoltre, le attività d'aula saranno seguite da incontri individuali, nel corso dei quali l'impresa verrà affiancata dagli esperti nell'applicazione personalizzata di quanto appreso in aula.

Il percorso sarà realizzato in collaborazione con la M&T Italia S.r.l. (www.met-italia.com), società di consulenza specializzata nello sviluppo internazionale delle imprese con oltre 35 anni di esperienza in numerosi mercati e settori industriali.

Di seguito i contenuti degli 8 percorsi formativi proposti.





1. L'export Check-Up come base per il successo commerciale.

Come fare una diagnosi della propria azienda e definire gli aspetti da mettere a punto per facilitare l'acquisizione dei clienti.

Il corso mira a trasferire ai partecipanti una metodologia operativa per condurre un check-up della propria azienda, comprendere la propria capacità competitiva nei mercati esteri e a pianificare i correttivi necessari.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

- L'approccio ai mercati esteri: errori da evitare e consigli utili
- La metodologia per pianificare lo sviluppo commerciale all'estero
- L'analisi aziendale per l'export: aspetti aziendali da considerare e metodologie di valutazione
- La check list per condurre l'analisi sulla propria azienda
- Esercitazioni e casi pratici

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali.

DURATA: 6 h di aula + 2 ore di colloquio individuale (in data da concordarsi)

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

DATA DI SVOLGIMENTO: Giovedì 14 novembre 2019



2. La Ricerca di Mercato per i paesi esteri.

Come acquisire le informazioni per scegliere i mercati migliori, individuare i clienti potenziali e le barriere all'entrata.

Il corso si focalizza sulle metodologie per effettuare in azienda le ricerche di mercato nei mercati esteri; fornirà strumenti operativi e fonti informative utili per individuare le opportunità e le difficoltà prima di effettuare investimenti commerciali nei paesi esteri.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

- L'individuazione della domanda: Aspetti quantitativi e qualitativi
- La ricerca per individuare i clienti potenziali: fonti informative e metodologie operative.
- La verifica delle barriere all'entrata: individuazione delle principali barriere e verifica su fonti informative;
- Come pianificare e realizzare una ricerca sul campo in occasione di viaggi o visita alle fiere

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali.

DURATA: 6 h di aula + 2 ore di colloquio individuale (in data da concordarsi)

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

DATA DI SVOLGIMENTO: Giovedì 28 novembre 2019



3. Il Piano Commerciale Export.

Come mettere in atto un piano di sviluppo efficace per i mercati esteri in funzione della propria capacità competitiva.

Il corso si focalizza sulla metodologia della pianificazione strategica/commerciale, allo scopo di far acquisire ai partecipanti gli strumenti per programmare le azioni necessarie per sviluppare la propria azienda all'estero, valutando preliminarmente gli investimenti, i risultati attesi e l'impatto organizzativo sulla propria azienda.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

Come definire gli obiettivi commerciali in modo efficace

La pianificazione sull'offerta da proporre ai mercati esteri: Gamma di prodotto, servizi accessori, listino prezzi, condizioni di vendita.

Come fare un piano operativo per agire in modo ordinato ed efficace.

La definizione del budget e dei risultati economici/finanziari delle operazioni all'estero

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali.

DURATA: 6 h di aula + 2 ore di colloquio individuale (in data da concordarsi)

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

DATA DI SVOLGIMENTO: **Giovedì 13 Febbraio 2020**

4. Come sviluppare le vendite all'estero e acquisire nuovi clienti.

Come aumentare il numero dei clienti attivi all'estero, dal primo contatto all'acquisizione degli ordini.

Il corso intende trasferire ai partecipanti metodologie e strumenti operativi per acquisire con continuità nuovi clienti all'estero, anche senza il ricorso ad agenti o intermediari.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

- Tecniche di approccio ai mercati esteri: strategie e metodologie per incrementare il numero dei clienti all'estero
- Le tecniche di sviluppo commerciale con il Sales Funnel
- Dal primo contatto al contratto: fasi, tempi e azioni operative
- La documentazione commerciale da utilizzare
- La definizione del listino prezzi e delle condizioni commerciali in vari mercati esteri

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali.

DURATA: 6 h di aula + 2 h di formazione in azienda (in data da concordarsi)

RELATORE: Dott. Gianfranco Lai

DATA DI SVOLGIMENTO: **Giovedì 27 febbraio 2020**

5. L'impresa nel mercato internazionale: le novità del processo di digitalizzazione nelle procedure doganali.

Come trasformare gli obblighi doganali in un fattore di competitività.

Gli obiettivi saranno quelli di informare le aziende in merito alle novità normative, e e le facilitazioni che il processo di digitalizzazione del sistema doganale potrà loro fornire.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

Le opportunità di competitività per le aziende con il processo di digitalizzazione delle dogane per le procedure di esportazione delle merci.

Origine delle Merci: casi partici e novità

- Origine non preferenziale, Made in e Origine preferenziale
- Informazioni Vincolanti in materia di Origine (IVO)
- Digitalizzazione del processo doganale – Economicità rapidità e sicurezza del Customs 4.0 - Dogana Paperless
- Firma digitale e iscrizione al STD (Servizio Telematico Doganale)
- Dalla fattura alla dichiarazione doganale elettronica e invio dichiarazione telematica
- Operatore Economico Autorizzato – AEO
- Semplificazioni doganali e vantaggi

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali, amministrativi e di logistica.

DURATA: 8 h di aula (*)

RELATORE: Avv. Antonio Petruzzo

DATA DI SVOLGIMENTO: Giovedì 12 marzo 2020

6. Comprendere e gestire i Pagamenti Internazionali.

Come gestire il rischio di credito con gli strumenti di pagamento internazionali.

Il corso presenta in modo pratico e concreto le forme di pagamento internazionali e gli strumenti a disposizione delle imprese per tutelare i crediti commerciali dal rischio di mancato pagamento.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

- Le varie forme di pagamento internazionale: vantaggi e svantaggi nell'utilizzo pratico
- La gestione delle lettere di credito: aspetti commerciali e amministrativi
- Le forme di garanzia del credito e l'assicurazione crediti export.

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti amministrativi.

DURATA: 8 h di aula (*)

RELATORE: Avv. Marcello Mantelli

DATA DI SVOLGIMENTO: Giovedì 1 aprile 2020

7. Tutelare le vendite all'estero con gli strumenti contrattuali internazionali. *Come definire e gestire il contratto con i clienti all'estero.*

Il corso è volto ad affrontare i temi della contrattualistica internazionale in modo pratico, non solo nell'ottica giuridica della tutela dei propri interessi, ma anche del rafforzamento dei rapporti con i clienti all'estero.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

- Come tutelare gli aspetti fondamentali della vendita internazionale
- Esame delle clausole di un contratto di vendita internazionale
- Come utilizzare il contratto nella fase di negoziazione dell'accordo.

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti amministrativi.

DURATA: 8 h di aula (*)

RELATORE: Avv. Marcello Mantelli

DATA DI SVOLGIMENTO: Mercoledì 22 Aprile 2020

8. Come migliorare la comunicazione, la partecipazione alle fiere e agli incontri B2B all'estero. *Come predisporre gli strumenti di comunicazione e le attività promozionali per i mercati esteri.*

Il corso affronta il tema della comunicazione aziendale verso i paesi esteri, allo scopo di presentare modalità moderne ed efficaci per presentare la propria azienda ed i propri prodotti ad un interlocutore all'estero. Inoltre, affronta il tema della presenza efficace alle fiere ed agli incontri B2B.

OBIETTIVI FORMATIVI DEL CORSO:

- L'adattamento degli strumenti di comunicazione aziendale ai mercati internazionali: fattori linguistici, culturali e stile di comunicazione
- La costruzione o l'adattamento del sito web
- La redazione di una presentazione aziendale efficace per l'estero
- Come progettare la brochure ed il catalogo per i mercati esteri
- Come ottimizzare la comunicazione via mail
- La comunicazione nei social Network: modalità e selezione delle attività da condurre
- La partecipazione efficace alle fiere internazionali
- Come preparare e gestire al meglio gli incontri B2B.

DESTINATARI: imprenditori, manager, addetti commerciali, addetti ufficio marketing.

DURATA: 6 h di aula + 2 h di formazione in azienda (in data da concordarsi)

RELATORI: Dott. Gianfranco Lai

DATA DI SVOLGIMENTO: Mercoledì 13 Maggio 2020

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DEI PERCORSI FORMATIVI

| | |
|---------------------------|--|
| PERIODO DI SVOLGIMENTO: | NOVEMBRE 2019 - MAGGIO 2020 un incontro al mese come da calendario |
| DURATA DI OGNI SEMINARIO: | una giornata di 6 ore d'aula (09.00-13.00/14.00-16.00) + 2 ore di formazione personalizzata in azienda (<i>ove previste, in data da concordarsi</i>). (*) una giornata di 8 ore d'aula (09.00-13.00/14.00-18.00) |
| SEDE: | c/o Rete Pmi Romagna Cesena - Via Ilaria Alpi, 49 |
| COSTI: | Differenziati per Aziende Associate e non associate. Per le Aziende Associate sono previsti costi agevolati e la formula del ticket aziendale , che consente di far partecipare fino a 3 iscritti . Di seguito la tabella con le relative specifiche per aziende associate e non ed i relativi costi in base al numero di corsi cui si intende partecipare. |

| Aziende | Costo di partecipazione per un 1 corso | Costo di partecipazione per 2 corsi | Costo di partecipazione per 3 corsi | Costo di partecipazione per 4 corsi | Costo di partecipazione per 8 corsi |
|--|--|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| AZIENDE ASSOCIATE <u>Ticket aziendale</u> fino a n.3 partecipanti | € 400,00 + Iva per ciascun corso | € 350,00 + Iva per ciascun corso | € 225,00 + Iva per ciascun corso | € 200,00 + Iva per ciascun corso | € 180,00 + Iva per ciascun corso |
| AZIENDE NON ASSOCIATE <u>Quota individuale</u> | € 500,00 + Iva per ciascun corso | € 450,00 + Iva per ciascun corso | € 325,00 + Iva per ciascun corso | € 300,00 + Iva per ciascun corso | € 280,00 + Iva per ciascun corso |

Percorsi di internazionalizzazione 2019 -2020

Scheda di iscrizione da restituire all'indirizzo mail segreteria@retepmiromagna.it

Con la presente si provvede alla iscrizione dei partecipanti ai seguenti corsi:

Azienda: _____

Indirizzo _____

Attività _____ n. dipendenti _____

Ref. per contatti: _____ e-mail _____ cell. _____

1. L'EXPORT CHECK UP COME BASE PER IL SUCCESSO COMMERCIALE

Giovedì 14 Novembre 2019

2. LA RICERCA DI MERCATO PER I PAESI ESTERI

Giovedì 28 Novembre 2019

3. IL PIANO COMMERCIALE EXPORT

Giovedì 13 Febbraio 2020

4. COME SVILUPPARE VENDITE ALL'ESTERO E ACQUISIRE NUOVI CLIENTI

Giovedì 27 Febbraio 2020

Numero partecipanti: _____

Nominativi _____

5. L'IMPRESA NEL MERCATO INTERNAZIONALE: LE NOVITÀ DEL PROCESSO DI DIGITALIZZAZIONE DELLE PROCEDURE DOGANALI

Giovedì 12 Marzo 2020

Numero partecipanti: _____

Nominativi _____

6. COMPRENDERE E GESTIRE I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

Giovedì 1 Aprile 2020

Numero partecipanti: _____

Nominativi _____

7. TUTELARE LE VENDITE ALL'ESTERO CON GLI STRUMENTI CONTRATTUALI

Mercoledì 22 Aprile 2020

Numero partecipanti: _____

Nominativi _____

8. COME MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE, LA PARTECIPAZIONE A FIERE E AGLI INCONTRI B2B ALL'ESTERO

Mercoledì 13 Maggio 2020

Numero partecipanti: _____

Nominativi _____

Una volta pervenuta la scheda di iscrizione, sulla base dei criteri Azienda Associata/Non Associata, Numero di corsi e Partecipanti, verrà data conferma di accoglimento dell'iscrizione e saranno fornite le indicazioni per il pagamento.

NB. LA DOMANDA DI ISCRIZIONE SI INTENDERÀ DEFINITIVAMENTE PERFEZIONATA, SOLO A SEGUITO DEL PAGAMENTO DELLA QUOTA DI ISCRIZIONE.