



ALTA FORMAZIONE INTERNAZIONALIZZAZIONE

PROGRAMMA DETTAGLIATO

Modulo 7 - STRATEGIA DI INTERNAZIONALIZZAZIONE PER LE PMI

Borgomanero, 30 marzo 2016 (9-13 e 14-18, Borgomanero, Viale Marconi 115)

Relatore: *M. Grazia Di Paolo*

- Analisi, scenari di mercato e metodo di internazionalizzazione
- Analisi dei paesi appetibili considerando variabili rilevanti
- Analisi della concorrenza considerando i 4 elementi del Marketing Mix
- Case history ed exercises

Novara, 6 aprile 2016 (9-13 e 14-18, Novara, Via Aldo Moro 1)

Relatori: *Roncucci and Partners*

- Elaborare una strategia di internazionalizzazione per le PMI: azioni di filiera e paesi appetibili
- Quale strategia di internazionalizzazione per le PMI
- Opportunità da cogliere e rischi da evitare
- L'importanza di una pianificazione personalizzata
- Evitare le standardizzazioni
- L'importanza della scelta delle risorse umane
- Azioni di filiera e paesi appetibili

Modulo 5 - CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Novara, 4 aprile 2016 (dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18 - Novara, Via Aldo Moro)

Relatori: *CBA Studio Legale e Tributario*

- Negoziazione, redazione e conclusione dei contratti "internazionali"
- Alcuni contratti: vendita, distribuzione commerciale, joint venture ecc.
- Giurisdizione e arbitrato
- Legge applicabile
- Il recupero del credito e le garanzie collaterali

Modulo 6 - AGEVOLAZIONI, BANDI, E-COMMERCE

Novara, 15 aprile 2016 (dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18 - Novara, Via Aldo Moro)

Relatori: Roberto Varagnolo, Errevi Consulenze Srl

Christian Violi, Co-fondatore Novareckon, Spin-off dell'Università del Piemonte Orientale

Alberta Bertin, Novareckon, Spin-off dell'Università del Piemonte Orientale

Avv. Eugenio Novario, Studio di consulenza legale e tributaria

- Introduzione al mondo della finanza agevolata
- Incentivi per fiere, studi di fattibilità e prefattibilità, inserimento sui mercati esteri, società miste all'estero, assistenza tecnica, patrimonializzazione imprese esportatrici
- Esempi pratici
- Bandi e contributi europei
- E-commerce per le PMI
- Le forme aggregative per l'internazionalizzazione: consorzio export e rete d'impresa
- Come quando e perché conviene costituire un consorzio export e/o aderire ad un contratto di rete
- La disciplina giuridica e tributaria del consorzio export
- La disciplina giuridica e tributaria del contratto di rete
- Cases history di successo
- Le fonti di finanziamento italiane ed europee per consorzio export e contratto di rete

Modulo 8 - MARKETING INTERNAZIONALE E RICERCA PARTNER

Baveno, 13 aprile 2016

(9.30-12.30 e 14.00-18.00, Baveno, SS 33 del Sempione Km 87, Lago Maggiore Center)

Relatore: M.Grazia Di Paolo, Co.Mark Spa e Roncucci and Partners

- MARKETING, POSIZIONAMENTO E ORGANIZZAZIONE DELLE RETI VENDITE
- Strategia e obiettivi sul piano d'azione
- Come individuare i Partner e come creare una rete commerciale all'estero

- COME CONCRETIZZARE UNA AZIONE PROMOZIONALE ALL'ESTERO
- Piano di marketing, Piano promozionale e Piano della Comunicazione: quale collegamento con il budget commerciale?
- Azioni da mettere in campo
- Casi concreti

Borgomanero, 20 aprile 2016

(9.30-12.30, Borgomanero, Viale Marconi 115)

Relatore: Gabriele Luoni, Evolution Project

- Ricerca e selezione di agenti, importatori e distributori estero
- La ricerca e selezione di agenti operanti all'estero per creare reti di vendita
- Come approcciare e scegliere una società di ricerca e selezione di personale per individuare Partner commerciali all'estero
- Come definire le caratteristiche del tipo di profilo commerciale (agente, agenzia, importatore, distributore) adatto alle proprie esigenze
- Il processo di ricerca e selezione di agenti, agenzie, importatori e distributori
- Casi di studio relativi ad alcuni paesi

Modulo 9 - INFORMAZIONI COMMERCIALI

Borgomanero, 20 aprile 2016 (14.00-18.00, Borgomanero, Viale Marconi 115)

Relatori Assicom – Global Credit Care

Modulo 10 - ASSICURAZIONI COMMERCIALI E RISCHIO PAESE

Novara, 27 aprile 2016 (9.30-12.30 e 14.30-17.30, Novara, Via Aldo Moro 1)

Relatori: Euler Hermes Italia

- ASSICURAZIONE CREDITI E GARANZIE FIDEJUSSORIE.
- Copertura dei crediti tradizionale
- Copertura dei crediti solo export
- “Simplicity”: il prodotto semplificato dedicato alle PMI
- Fidejussioni

Relatori: Unia-Global e Comex

- RISCHI POLITICI SU CONTRATTI ALL'ESTERO
- Servizi e polizze a protezione di crediti ed investimenti a seguito di mancata esecuzione di contratti da parte di controparti private o Governi od Enti ad essi collegati, dovuti ad esempio a: esproprio, guerra, terrorismo, inconvertibilità di valuta, inadempimento, contrattuale, confisca, perdita di possesso di aeromobili, natanti, altri beni mobili, abbandono e/o disinvestimento forzoso, revoca di licenze, forza maggiore da eventi di natura politica

FOCUS PAESI

Svizzera

Baveno, 4 maggio 2016

(9.30-12.30, Baveno, SS 33 del Sempione Km 87, Lago Maggiore Center)

Relatori: Camera di Commercio Italiana per la Svizzera

Germania

Baveno, 4 maggio 2016

(14-18, Baveno, SS 33 del Sempione Km 87, Lago Maggiore Center)

Relatori: CBA Studio Legale e Tributario

Kazakhstan, Turkmenistan e Azerbaijan

Novara, 11 maggio 2016

(9.30-12.30, Novara, Via Aldo Moro 1)

Relatori: Studio di consulenza legale e tributaria Avv. Eugenio Novario

Ucraina

Novara, 11 maggio 2016

(14.30-17.30, Novara, Via Aldo Moro 1)

Relatori: Paralleli Trade Fairs srl

Paesi Balcanici

Baveno, 18 maggio 2016

(9.30-12.30, Baveno, SS 33 del Sempione Km 87, Lago Maggiore Center)

Relatori: Roncucci and Partners

Nord Africa e Africa Sub-Sahariana

Baveno, 18 maggio 2016

(14.30-17.30, Baveno, SS 33 del Sempione Km 87, Lago Maggiore Center)

Relatori: Roncucci and Partners; Dinner Consultant

Oman e Iran

Borgomanero, 25 maggio 2016

(9.30-12.30, Borgomanero, Viale Marconi 115)

Relatore: Marco Barbero

Vietnam

Borgomanero, 25 maggio 2016

(14-18, Borgomanero, Viale Marconi 115)

Relatori: Andrea Serafino, Professore Associato di Diritto Privato Comparato, Università del Piemonte Orientale