



Obiettivi

Il Progetto formativo **"Internazionalizzazione: strategia di crescita per le PMI"** mira a potenziare lo sviluppo locale favorendo l'internazionalizzazione delle imprese lucane.

La metodologia didattica utilizzata è orientata alla gestione pratica della vita aziendale.

La *prima parte* del percorso fornisce una prospettiva concettuale che spiega come si articola il processo di espansione estera di un'impresa. In questo ambito sono presentate le principali modalità utilizzate per attuare tale processo: i diversi modelli di internazionalizzazione (commerciale o produttiva, "la catena del valore" dell'azienda ; la ricerca dei mercati potenziali; le modalità di accesso ai mercati esteri)

La *seconda parte* fornisce i concetti tecnici e pratici per affrontare praticamente il processo di internazionalizzazione, proteggendo l'azienda dai diversi rischi in cui può incorrere: rischio d'impresa, economico e monetario.

La *terza parte* prevede la redazione di un piano di marketing internazionale ad hoc per il prodotto/servizio che ogni azienda produce/eroga.

Si passa poi alla *fase di formazione specializzata o consulenziale* durante la quale consulenti esperti, a seguito di un lavoro di audit aziendali particolareggiati, svilupperanno in collaborazione con gli imprenditori beneficiari dell'intervento formativo un piano di approccio ai mercati internazionali individuati.

Destinatari:

Imprenditori di piccole e medie imprese, residenti in Basilicata e che siano:

- a) titolari di imprese individuali**
- b) amministratori di società di persone**
- c) amministratori di società di capitali**
- d) amministratori di società cooperative**

che esercitano la propria attività nell'ambito di imprese manifatturiere classificazione con la lettera C del Codice Ateco.

Struttura:

1° FASE	I PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE PER LE PMI
Modulo I	INTRODUZIONE AL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
<p>FORMAZIONE D'AULA</p> <p>DURATA: 16 ORE</p> <p>CONTENUTI</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Introduzione al sistema impresa; - L'impresa come "catena del valore"; - I processi di internazionalizzazione e di globalizzazione; - Il sistema Italia: Il grado di internazionalizzazione delle Pmi italiane; - Concetti di marketing; Il marketing internazionale; La segmentazione – Il posizionamento; Dal marketing nazionale al marketing globale; - Casi studio; - I fattori di successo del marketing internazionale; - Il modello di internazionalizzazione delle imprese italiane: crescita e fatturato, miglioramento della redditività, i segmenti di domanda transnazionali, la diversificazione del rischio, gli obiettivi di immagine, l'acquisizione di competenze chiave, i diversi approcci all'internazionalizzazione; L'internazionalizzazione commerciale e le quattro decisioni più importanti; - La ricerca dei mercati potenziali; - Il processo di selezione dei paesi i principali destinatario delle esportazioni italiane; - Le strategie di ingresso nei mercati esteri; - Le politiche di marketing mix in un ottica internazionale; - L'influenza dell'ambiente sociale; - Le zone di affinità culturale nell'Europa occidentale, le dimensioni della "cultura" di un paese; - Focus: l'importanza della marca; - Le implicazioni organizzative della internazionalizzazione: il modello organizzativo internazionale, il modello organizzativi globale, il modello organizzativo transazionale;
Modulo II	ASPETTI TECNICI DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE
<p>FORMAZIONE D'AULA</p> <p>DURATA: 32 ORE</p> <p>CONTENUTI</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Contrattualistica internazionale; - Forma dell'accordo e formazione del contratto; - I modi di risoluzione di eventuali controversie; - Organizzazione delle vendite verso l'estero - La compravendita internazionale e la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale; - Contratto di joint venture; - I pagamenti internazionali; - Le forme di pagamento in ambito internazionale: pagamento a mezzo bonifico, pagamento a mezzo assegno bancario, pagamento dell'assegno estero tramite il lock box, pagamento a mezzo incasso documentario, pagamento a mezzo credito documentario irrevocabile, pagamento dilazionato con il forfaiting, le garanzie bancarie; - I trasporti internazionali, i termini di consegna delle merci, gli incoterms, il contratto di spedizione; - I documenti di trasporto: la lettera di trasporto camionistica (CMR), la lettera di vettura ferroviaria (CIM), la lettera di vettura aerea (AWB), la

	<p>lettera di vettura marittima (SWB), il certificato di presa in carico (FCR);</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'assicurazione delle merci: i rischi assicurabili, il valore assicurabile, la polizza assicurativa di viaggio, le procedure da seguire; - L'assicurazione del credito: il rischio di credito e la sua identificazione; - Le soluzioni per affrontare il rischio commerciale e il rischio politico; - Le compagnie di assicurazione pubbliche e private; - Gli aspetti doganali: i soggetti interessati nelle operazioni doganali; - Le transazioni in ambito comunitario e il modello intrastat; - Regimi e destinazioni doganali per le merci extracomunitarie; - Scambi preferenziali tra UE e resto del mondo; - Iva intracomunitaria ed iva nei rapporti con i paesi extra-UE; - Le prestazioni di servizi: lavorazioni e riparazioni, trasporti, intermediazioni su beni mobili; - La normativa valutaria: comunicazione valutaria statistica e dichiarazione all'UIC da parte degli operatori delle banche.
Modulo III	PARTECIPARE EFFICACEMENTE ALLE FIERE
<p>FORMAZIONE D'AULA</p> <p>DURATA: 16 ORE</p> <p>CONTENUTI</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Il piano di marketing internazionale: determinazione degli obiettivi, analisi interna, scelta dei mercati, analisi di mercato, decisioni strategiche; - Costruzione del piano di marketing internazionale; - Partecipazione efficace alle fiere all'estero; - Classificazione delle fiere; - Azioni di comunicazione/vendita/promozione; - Ricerca dei clienti, ricerca dei venditori, ufficio stampa, advertising, direct marketing; - Parametri per la misurazione dei risultati.
2° FASE	CONSULENZA AZIENDALE
Modulo I	FORMAZIONE BREVE INDIVIDUALIZZATA
<p>CONSULENZA AZIENDALE</p> <p>DURATA: 4 ORE</p> <p>CONTENUTI</p>	<p>Ogni Imprenditore coinvolto nell'attività formativa avrà a disposizione nella propria Azienda per 4 ore un consulente esperto sui temi dell'internazionalizzazione e del commercio estero con il quale si lavorerà per l'elaborazione dei un report aziendale contenente tutte le informazioni necessarie alla successiva redazione del piano aziendale di internazionalizzazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descrizione Azienda; - Risorse umane; - Capacità di produzione e canali di distribuzione; - Conformità dei prodotti a standard qualitativi, tecnici e di sicurezza; - Modalità di etichettatura e di packaging; - Proprietà industriale; - Promozione aziendale: cataloghi, brochures, listini; - Comunicazione e pubblicità; - Logistica, spedizione, trasporto.
3° FASE	PROJECT WORK AZIENDALE
Modulo I	PROGETTO SU UN TEMA D'INTERESSE PER L'AZIENDA
<p>CONSULENZA AZIENDALE</p> <p>DURATA: 12 ORE</p> <p>CONTENUTI</p>	<p>Lavoro di progetto (Project work) sullo studio di uno o più paesi, progetto di contratto internazionale (di vendita, di subfornitura, di joint venture), preparazione di uno studio di fattibilità di un investimento diretto all'estero, studio dell'evoluzione della competitività di prezzo di un prodotto o di una classe di prodotti, di un piano di marketing internazionale.</p>

MODULO DI ISCRIZIONE

Modalità di iscrizione

L'iscrizione al corso si intende perfezionata compilando ed inviando l'apposito Modulo di Iscrizione al fax 0971 292964 o 0835 292964 oppure all'indirizzo info@conforma.basilicata.it

L'iscrizione al piano formativo "**Internazionalizzazione: strategia di crescita per le pmi**" è **gratuita**. L'iniziativa è promossa da CONFORMA - CONFINDUSTRIA BASILICATA FORMAZIONE nell'ambito dell'Avviso Pubblico PO-FSE Regione Basilicata "Imprenditorialità e Sviluppo".

Dati Anagrafici del Partecipante

Nome..... Cognome.....

Nato a prov il/...../.....

Cod.Fis.....

Titolo di studio

Azienda.....

Settore Merceologico.....

Indirizzo.....

P.IVA.....

TelFaxCell

E-mail

Tutti i dati richiesti sono obbligatori.

Luogo e data

Timbro e firma per accettazione

Consenso ai sensi della legge 196/2003 "Codice in materia di protezione dei dati personali": firmando la presente autorizzo CONFORMA Soc. Cons. Unipersonale ad inserire i dati nelle liste per l'invio di materiale informativo, pubblicitario, o promozionale relativamente alle attività di formazione promosse dallo stesso Organismo di Formazione.

Firma per autorizzazione