



PERCORSO FORMATIVO

INTERNAZIONALIZZAZIONE: INFORMARSI E FORMARSI PER CRESCERE SUI MERCATI ESTERI.

CAMERA DI COMMERCIO DI PISA

PROGRAMMA WEBINAR

Primo modulo: Strategie di ingresso nei mercati internazionali

22 aprile 2020

- Come affrontare l'export nel dopo COVID-19
 - Best practice e stato dell'arte dell'internazionalizzazione delle PMI
 - Ruolo del digitale e delle nuove tecnologie nell'approccio ai mercati esteri
 - Impatti e gli scenari del dopo COVID-19

- Le tipologie e gli approcci all'internazionalizzazione
 - Perché e come internazionalizzare
 - Dall'export sporadico all'impresa internazionalizzata
 - L'internazionalizzazione delle piccole imprese
 - Etnocentrico, regiocentrico, global
 - Gli impatti organizzativi dell'internazionalizzazione
 - Strumenti di pianificazione per l'internazionalizzazione
 - Il business plan per l'internazionalizzazione
 - Il ruolo del digitale e delle nuove tecnologie nell'approccio ai mercati esteri

27 aprile 2020

- Impostazione del progetto di internazionalizzazione
 - Selezione destinazioni
 - Ricerca controparti
 - Fonti e servizi
 - Consigli pratici
- Compilazione di un piano di marketing internazionale
- Segmentazione e posizionamento per l'estero
- Ricerca di mercato per l'estero
 - Analisi dei mercati
 - Ricerche di mercato tramite web
 - Valutazioni di attrattività e accessibilità dei paesi
- Ricerca, valutazione e scelta dei canali distributivi
- Politiche di comunicazione per l'export

a cura di Rita Bonucchi, Bonucchi & Associati s.r.l.



Secondo modulo: Tecniche di vendita nei mercati internazionali

30 aprile 2020

- Gli strumenti di marketing internazionale adatti ai piccoli budget, l'impatto del digitale e il rapporto con le tecniche di vendita
- CRM per l'export
- Modalità innovative per generare lead (b2c e b2b)
- Strumenti per costruire e validare liste di controparti
- Organizzare e gestire incontri btob (online e offline)
- SEO, Adwords, DEM, Social Media, InBound Marketing: nuovi mix e nuovi specialisti per nuovi mercati

5 maggio 2020

- I principali strumenti del web a disposizione delle ricerche di mercato per l'estero
 - Feed RSS, App e servizi per il monitoraggio della conversazione on line, content curation: organizzare l'ascolto del web e la ricerca social
 - Non solo LinkedIn: come funzionano le reti professionali e le applicazioni nell'internazionalizzazione, il ruolo dei social media nei piani export
 - Identificare le parole chiave in inglese: indicazioni pratiche
- Valutare la propria presenza sul web in un'ottica internazionale
 - I tipici errori delle PMI e aree di miglioramento, esempi e best practice
 - Consigli pratici per migliorare la propria presenza web in un contesto export
- Il bouquet delle app per l'internazionalizzazione

a cura di Rita Bonucchi, Bonucchi & Associati s.r.l.



Terzo modulo: Aspetti doganali delle operazioni con l'estero

11 maggio 2020

- I soggetti del commercio internazionale dal punto di vista doganale (importatore, esportatore, spedizioniere, ecc.);
- Classificazione doganale;
- Origine preferenziale e non preferenziale;

18 maggio 2020

- Temporanea esportazione;
- La documentazione commerciale e di trasporto;
- Controlli e restrizioni alle esportazioni (paese di destinazione, acquirente, dual use, ecc.);
- Risvolti tributari delle operazioni doganali.

a cura di Francesco Viridis, Studio Barale



Quarto modulo: Trasporti, incoterms e contrattualistica internazionale

25 maggio 2020

- I trasporti internazionali: tipologie, norme e convenzioni
 - Tipologie e modalità del trasporto internazionale;
 - Ruoli e responsabilità del vettore e dello spedizioniere, contratto e documenti di trasporto per le diverse modalità (stradale, ferroviario, marittimo, ecc.);
 - Aspetti assicurativi del trasporto;
 - Termini di resa e regole Incoterms;

5 giugno 2020

- Contrattualistica internazionale
 - Principi generali e fonti normative;
 - Principali tipologie contrattuali;
 - Condizioni generali e speciali;
 - Analisi delle principali clausole contrattuali;
 - Il rischio paese e la tutela del credito;
- Pagamenti internazionali: rischi e strumenti per la tutela.

a cura di Francesco Virdis, Studio Barale



Quinto modulo: Analisi azienda, check-up per la fattibilità economica, patrimoniale e finanziaria. Controllo di gestione

9 e 10 giugno 2020

- Il progetto di internazionalizzazione e le valutazioni preliminari
- Il check-up
 - Analisi dell'azienda e dell'organizzazione
 - Analisi economica, patrimoniale e finanziaria
- Il controllo di gestione a supporto dell'espansione dell'impresa
 - Gli impatti dello sviluppo economico sulla struttura finanziaria e patrimoniale dell'impresa
 - La pianificazione e la programmazione (Business Plan e Budget)
 - caso pratico di redazione di un budget economico/finanziario e calcolo del punto di pareggio; esempio struttura di un piano export

a cura di Paolo Priora, Mosaico s.r.l.

Sesto modulo: La formulazione del pricing e i metodi di pagamento nel commercio internazionale

15 e 16 giugno 2020

- La crescita sostenibile (caso pratico: analisi confronto cash flow tra vendite Italia e vendite estero)
- Il caso Alpha (caso pratico: confronto tra acquisizione di un competitor locale e costituzione di una filiale)
- La vendita del prodotto all'estero ed i principali criteri di applicazione del pricing
- I metodi di pagamento nel commerciale internazionale e la gestione del credito
 - Le principali forme di pagamento – caratteristiche e modalità
 - Il CAD – COD – Lettera di credito documentario
 - Il Trade Finance (con esempio)

a cura di Paolo Priora, Mosaico s.r.l.

Tutte le lezioni si terranno in modalità webinar, con orario 9.30-13.30, su Hangouts Meet.

Gli iscritti riceveranno via e-mail il link per accedere all'aula virtuale.