
NUOVO CORSO - VENDERE ALL'ESTERO E CHECK-UP PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Individuare gli aspetti più salienti che contraddistinguono l'attività internazionale dell'azienda, i suoi punti di debolezza e di forza al fine di ridurre il livello di incertezze ed i rischi connessi con l'attività internazionale, fornendo le informazioni, le conoscenze e la consapevolezza necessarie alle imprese per acquisire consapevolezza circa i principali punti di criticità dell'attività estera.

PROGRAMMA

9.00 – 9.15 *Accreditamento partecipanti*

9.15 – 11.00

1. Prepararsi ad operare sui mercati esteri

- Decisione di internazionalizzarsi
- Vantaggi e opportunità dell'internazionalizzazione
- Rischi e diversità che caratterizzano i mercati esteri
- Regole, condizioni e suggerimenti per internazionalizzarsi
- Criteri per valutare rischi ed opportunità
- Errori che l'impresa deve evitare

11.00 – 11.15

Coffee break

11.15-13.00

2. Condizioni per internazionalizzarsi

- Risorse aziendali: umane, finanziarie, tecniche
- Informazioni per esportare e fonti informative
- Canali di entrata sui mercati esteri
- Piano export e business plan: perchè è importante, oggetto ed elementi
- Condizioni per internazionalizzarsi
- Cosa fare e cosa non fare per avere successo sui mercati esteri

13.00 – 14.00

Nuovo Corso - Vendere all'estero e Check-up per l'internazionalizzazione

Lunch break

14.00 – 15.45

3. Check-up per internazionalizzarsi

- Scopo e sviluppo del Check-up estero
- Orientamento/posizionamento dell'azienda sui mercati esteri
- Analisi delle risorse aziendali: umane, finanziarie, tecniche
- Contenuti ed elementi del Check-up per l'internazionalizzazione
- Esame dei fattori di criticità per una competitività internazionale
- Esame dei punti di forza e di debolezza
- Strumenti per una autodiagnosi operativa
- Valutazione dei risultati e scelte su dove e come intervenire

15.45 – 16.00

Coffee break

16.00 – 17.45

4. Aspetti di tecnica commerciale estera e suggerimenti

- Negoziazione di un accordo commerciale con l'estero
- Aspetti di natura commerciale, contrattualistica e logistica (gli Incoterms®)
- Offerte, ordini, conferme: loro struttura, contenuti e punti di criticità
- Aspetti creditizi (fido ai clienti), di pagamento e finanziari
- Strumenti necessari ad una corretta e funzionale gestione integrata
- Regole per avere successo sui mercati esteri

DOCENTI

ANTONIO DI MEO – Specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie, con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, già professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso l'Università di Bergamo, Macerata, Verona, docente in corsi di formazione per Associazioni Confindustriali, Banche, CCIAA, Ipsoa, Il Sole 24 Ore ed in Master Universitari tra cui SDA Bocconi e Cattolica.

DESTINATARI

Il Corso si rivolge sia a personale proveniente dai settori commerciale, logistico, amministrativo, finanziario, che ad export manager, dirigenti, imprenditori e banche.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA