

Master formativo Internazionalizzazione
EXPORT: UNA FINESTRA SUL MONDO

Perché molte aziende italiane decidono di andare all'estero? Come mai si parla di internazionalizzazione da anni ma così poche aziende la intraprendono e così poche di queste hanno successo?

Partendo da queste domande **Apindustria Brescia**, su iniziativa del **Gruppo Giovani Imprenditori** e nell'ambito delle attività dell'**Ufficio Estero** dell'Associazione, propone un **MASTER** composto da 4 moduli formativi sull'Internazionalizzazione delle PMI.

L'obiettivo del progetto è fornire ad imprenditori, professionisti e funzionari d'azienda dedicati, le basi teoriche per comprendere le attuali dinamiche internazionali approfondendo in modo concreto ed efficace vari aspetti pratici dell'internazionalizzazione d'impresa.

Il percorso formativo, che vede impegnati docenti ed esperti di alto livello, e' TOTALMENTE GRATUITO previa iscrizione (sino ad esaurimento posti).

*Al termine del percorso formativo verrà consegnato un attestato di frequenza **

** A coloro che avranno partecipato ad almeno 3 dei 4 moduli previsti*

MODULO n. 1

MARKETING E POSIZIONAMENTO

**Iscrizione entro
10 novembre 2015**

Venerdì 13 novembre 2015 ore 14.15

Sala Convegni di Apindustria Brescia - Via F. Lippi 30 - Brescia

Programma

ore 14.15 Accoglienza e registrazione partecipanti

ore 14.30 Apertura lavori

- Analisi dei Paesi e dell'andamento dei principali settori di attività sui mercati esteri*
- Valutazione strategica d'intervento e scelta del potenziale paese*

ore 16.30 Coffee Break

- Definizione del Business Plan: l'indice del Business Plan e la sintesi del progetto*
- Brand management: come creare il valore e aumentare la visibilità del marchio*

ore 17.30 Dibattito e chiusura lavori

Interventi: **Germana Di Falco** - Direttore Sviluppo e Progetti Internazionali FVB -THE HIVE

MODULO n. 2

**CONTRATTUALISTICA, PROPRIETA' INTELLETTUALE
E MODALITA' DI PAGAMENTO**

**Iscrizione entro
17 novembre 2015**

Venerdì 20 novembre 2015 ore 14.15

Sala Convegni di Apindustria Brescia - Via F. Lippi 30 - Brescia

Programma

ore 14.15 Accoglienza e registrazione partecipanti

ore 14.30 Apertura lavori

- Caratteristiche del contratto internazionale e scelta della Legge applicabile*
- Fattispecie tipiche di contratto: compravendita e distribuzione*

ore 16.30 Coffee Break

- Tutela della proprietà intellettuale a livello internazionale*
- Mezzi di pagamento, lettere di credito*

ore 17.30 Dibattito e chiusura lavori

Interventi: **Enrica Senini** - Avvocato in diritto internazionale, comunitario, industriale, doganale - Studio Legale Senini
Guido Pontremoli - Consulente Brevetti Qualificato Italiano-Europeo - Studio Botti & Ferrari
Rosanna Murabito - Servizio Estero Commerciale UBI-Banco di Brescia

Aderente a:

MODULO n. 3

PROBLEMATICHE DOGANALI

Iscrizione entro
30 novembre 2015

Mercoledì 2 dicembre 2015 ore 14.15

Sala Convegni di Apindustria Brescia - Via F. Lippi 30 - Brescia

Programma

ore 14.15 Accoglienza e registrazione partecipanti

ore 14.30 Apertura lavori

- a. *Analisi degli Aspetti Doganali e della documentazione richiesta per adempiere correttamente a tutti gli step operativi del passaggio delle merci in dogana. Esame delle semplificazioni offerte dall'Agenzia delle dogane e dei monopoli*

ore 16.30 Coffee Break

- b. *Come impiegare correttamente i termini commerciali di consegna usati nelle vendite internazionali. Analisi degli Incoterms.*

- c. *Documentazioni tecniche richieste dalle dogane locali*

ore 17.30 Dibattito e chiusura lavori

Interventi: **Enzo Spoto** - Direttore Ufficio delle Dogane di Brescia

Andrea Morelli - Funzionario Ufficio delle Dogane di Brescia

Giorgio Barone - QSA Certification / Head of Certification Board

MODULO n. 4

POLITICHE COMMERCIALI
E ORGANIZZAZIONE DELLE RETI VENDITA

Iscrizione entro
4 dicembre 2015

Venerdì 11 dicembre 2015 ore 14.15

Sala Convegni di Apindustria Brescia - Via F. Lippi 30 - Brescia

Programma

ore 14.15 Accoglienza e registrazione partecipanti

ore 14.30 Apertura lavori

- a. *Definizione degli obiettivi commerciali e dei budget di vendita*

- b. *Gli economics delle vendite: controllo dei costi e misurazione dei risultati dell'attività di vendita*

- c. *Strategia e copertura del mercato scelto*

ore 16.30 Coffee Break

- d. *Strategia di approvvigionamento delle materie prime*

- e. *Costruzione di una rete di vendita performante*

ore 17.30 Dibattito e chiusura lavori

Interventi: **Germana Di Falco** - Direttore Sviluppo e Progetti Internazionali FVB -THE HIVE

Gianclaudio Torlizzi - Direttore Generale T - Commodity

La partecipazione è gratuita previa iscrizione

Per iscriversi è necessario comunicare via fax o email:

ragione sociale, nome e cognome dei partecipanti, ruolo aziendale, telefono, fax e email

Per informazioni e iscrizioni Segreteria Associati Apindustria Brescia:

tel. 03023076 - fax 0302304108 - email segreteria.associati@apindustria.bs.it