

**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**

**Venerdì 13 novembre 2015 ore 14.15**

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

**Iscrizione entro  
10 novembre 2015**

**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**

**Venerdì 20 novembre 2015 ore 14.15**

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

**Iscrizione entro  
17 novembre 2015**

**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

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](mailto:segreteria.associati@apindustria.bs.it)*