



INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Obiettivo:

La Camera di Commercio di Oristano, nell'ambito del Fondo di Perequazione 2013, ha avviato il progetto "Scouting e assistenza nuove imprese esportatrici".

L'obiettivo è quello dare continuità al percorso avviato lo scorso anno sulla linea "attrazione delle imprese matricole nei percorsi di internazionalizzazione" in collaborazione con consulenti senior e visti gli incoraggianti risultati realizzare un percorso volto a contribuire ad incrementare il numero di aziende esportatrici, specificare e qualificare i servizi per l'internazionalizzazione a beneficio delle imprese locali.

Al fine di perseguire gli obiettivi su citati si intende avviare un percorso di formazione ad hoc, costituito da:

1. incontri di formazione per imprese matricole, suddivise per settore produttivo: edilizia e agroalimentare;
2. incontri di consulenza personalizzata per n. 6 imprese neofite (già partecipanti al percorso di formazione), 3 per settore produttivo;
3. incontri di formazione per imprese prevalenti, suddivise per settore produttivo: edilizia e agroalimentare;

Programma – imprese neofite:

Martedì 2 settembre:

MODULO 1: IL CHECK UP EXPORT - Come valutare la capacità competitiva della propria azienda sui mercati esteri.

Contenuti:

- L'approccio ai mercati esteri: errori da evitare e consigli utili
- La metodologia per pianificare lo sviluppo commerciale all'estero
- Il concetto di punto di forza, di debolezza e di vantaggio competitivo
- L'analisi aziendale per l'export: aspetti aziendali da considerare e metodologie di valutazione
- La check list per condurre l'analisi sulla propria azienda

Giovedì 4 e martedì 16 settembre:

MODULO 2: IL PIANO DI SVILUPPO PER I MERCATI ESTERI

Il modulo ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti la metodologia per pianificare una stabile presenza sui mercati esteri di una impresa matricola, in funzione dell'esito del check up ex-port condotto in precedenza

Contenuti:

- La realizzazione del piano di sviluppo strategico per i mercati esteri: la determinazione degli obiettivi commerciali;
- Come articolare un piano di marketing internazionale: le scelte sul prodotto, sul prezzo di vendita; sulle modalità distributive e sulle attività promozionali;
- Come definire il piano operativo per l'export;
- Come costruire un budget previsionale per i mercati esteri.
- Esercitazioni e casi pratici

Giovedì 18 e martedì 23 settembre:

MODULO 3: LO SVILUPPO COMMERCIALE INTERNAZIONALE - Come avviare e gestire i contatti con i clienti esteri.

Contenuti:

- L'apertura del contatto con le tecniche del direct marketing e del sales funnel
- La messa a punto dei materiali di comunicazione e degli strumenti commerciali
- Condurre i rapporti commerciali export in maniera efficace: suggerimenti utili ed errori da evitare
- Come portare avanti il contatto: fasi, tempi; modalità delle azioni da condurre
- La gestione dei contatti attivi con le tecniche del Customer Relationship Management

Gli orari del corso saranno i seguenti:

ore 09.30 - 13.30

Docenti:

Gianfranco Lai

Paola Placido

Programma – imprese prevalenti:

martedì 7 e giovedì 9 ottobre:

MODULO 1: LA PIANIFICAZIONE PER LO SVILUPPO DEI MERCATI ESTERI

Il modulo ha l'obiettivo di trasferire ai partecipanti la metodologia per consolidare e sviluppare la presenza dell'impresa sui mercati esteri attivi e su nuovi mercati.

Contenuti:

- Il check up export e la determinazione dei propri punti di forza e di debolezza sui mercati esteri;
- La ricerca di mercato internazionale: metodi e fonti informative;
- La determinazione degli obiettivi commerciali nei vari mercati in cui l'azienda opera e nei nuovi mercati obiettivo;
- Come articolare un piano di marketing internazionale: le scelte sul prodotto, sul prezzo di vendita; sulle modalità distributive e sulle attività promozionali;
- Come definire il piano operativo per l'export;
- Come costruire un budget previsionale per i mercati esteri.
- Esercitazioni e casi pratici

Martedì 14 e giovedì 16 ottobre:

MODULO 2: LO SVILUPPO COMMERCIALE INTERNAZIONALE

Come avviare e gestire i contatti con i clienti esteri.

Contenuti:

- L'apertura del contatto con le tecniche del direct marketing e del sales funnel
- La messa a punto dei materiali di comunicazione e degli strumenti commerciali
- Condurre i rapporti commerciali export in maniera efficace: suggerimenti utili ed errori da evitare
- Come portare avanti il contatto: fasi, tempi; modalità delle azioni da condurre
- La gestione dei contatti attivi con le tecniche del Customer Relationship Management

Giovedì 23 ottobre:

MODULO 3: I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

Il modulo verterà sui più diffusi sistemi di pagamento internazionali, fra i quali le lettere di credito e i pagamenti documentari, e conterrà anche una descrizione dei principali documenti amministrativi e di trasporto da utilizzare per le operazioni commerciali.

- Incoterms: che cosa sono e perché sono importanti
- Analisi dei singoli Incoterms: Exw, Fas, Fob, Fca, Cfr, Cif, Cpt, Cip, Dap, Dat, Ddp:

- Aspetti creditizio-finanziari e di pagamento: Forme di pagamento in ambito internazionale e soluzioni per tutelarsi dal rischio di mancato o ritardato pagamento
- Strumenti di copertura assicurativa: quando, come e perché assicurarsi
- Bonifici bancari anticipati, posticipati e contestuali: il COD (cash on delivery)
- Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è e quali i rischi
- Credito documentario: che cos'è, come si articola, quali le caratteristiche, quali i vantaggi, quali i rischi e normativa di riferimento (le UCP 600)
- Credito documentario confermato, non confermato e silent confirmation
- Fasi del credito documentario: dalla negoziazione fino all'incasso

Gli orari del corso saranno i seguenti:

ore 09.30 - 13.30

Docenti:

Gianfranco Lai

Paola Placido

Per maggiori informazioni 0783/2143215-253 sportello.impresa@or.camcom.it.

La partecipazione è gratuita.