

Seminario di formazione di base

IL DECALOGO PER L'ESPORATORE

Cosa e come fare per vendere sui mercati esteri

giovedì 28 gennaio 2016

ore 9.30 – 13.00 e 14.00 – 17.00

Camera di commercio di Ravenna



Docente:

Dott. Antonio Di Meo,

Consulente in pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie, Docente presso SDA Bocconi, Cattolica Milano, Università di Padova e Verona, Il Sole 24 Ore, Ipsos, ICE, già Professore a contratto in Tecniche degli Scambi Internazionali Università di Bergamo, Macerata e Verona; Giornalista Pubblicista, è autore di pubblicazioni in materia.

Il seminario presenterà una panoramica sugli aspetti fondamentali dell'internazionalizzazione, focalizzando sullo strumento di autovalutazione del check up aziendale, prima di procedere ad avviare nuove attività all'estero.

Crediti formativi: seminario accreditato dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Ravenna (n. 6 CFP).

Numero minimo partecipanti totali: 10

Termine per aderire: lunedì 25 gennaio 2016

Quota di partecipazione: Euro 100,00 + Iva a persona (Euro 90,00 + Iva a persona per gli abbonati a International Trade 2016).

Sconto 10% a partire dal terzo partecipante aziendale iscritto al seminario.

Info: Cinzia Bolognesi, tel. 0544 481415, cinzia.bolognesi@ra.camcom.it

Programma

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

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

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

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