

# AREA INTERNAZIONALIZZAZIONE

Incaform organizza Corsi di Formazione finalizzati alla valutazione delle opportunità e delle diverse modalità con cui espandere le attività aziendali all'estero, analizzando anche i punti di forza e di debolezza dell'organizzazione interna a supportare il processo. Vengono presentate le tecniche e le modalità per effettuare le analisi dei rischi sui vari Paesi e Mercati, le opportunità di accedere a finanziamenti e agevolazioni finanziarie e per assicurare i crediti derivanti dall'export.

Incaform organizza inoltre percorsi formativi nell'ambito del processo di pianificazione economico, finanziario e fiscale per accedere ai mercati esteri, per consentire la corretta valutazione dei vantaggi, dei costi, dei ricavi e dei relativi fabbisogni finanziari riconnessi ad un progetto di internazionalizzazione.

Vengono inoltre presentate le tecniche e le regole per la contrattualistica e le modalità di regolazione finanziaria delle transazioni internazionali.

Su richiesta è possibile progettare ed organizzare corsi personalizzati per specifiche esigenze formative.

## **CORSO: Scegliere i paesi target e le strategie di presenza**

- Schema logico e operativo per affrontare la scelta dei mercati di sbocco all'estero;
- Criteri e metodi di classificazione dei mercati: un modello concreto, potente, flessibile e di facile uso;
- Metodi di stima dei potenziali di mercato nei Paesi prescelti;
- Criteri e metodi di pianificazione dell'attività e di strategie alternative di ingresso e presenza all'estero

DURATA: 8 ORE

## **CORSO: Come usare il web a supporto delle attività di sviluppo commerciale all'estero**

- Panoramica sulle modalità di reperimento ed uso di informazioni nell'era del web 2.0;
- Analisi delle fonti di informazione tradizionali ed innovative a supporto delle attività di marketing internazionale;
- Uso di banche dati per individuare potenziali clienti e/o partner (distributori e/o agenti);
- L'uso di Google Adwords e dei social/professional network a supporto delle attività di prospecting

DURATA: 8 ORE

## **CORSO: Attivare e sviluppare i contatti con i clienti potenziali**

- Articolazione dei fattori di successo sul mercato e analisi della concorrenza e individuazione delle competenze distintive aziendali;
- Vantaggio Competitivo, posizionamento e marketing mix

- Come fare azioni di emailing & telemarketing B2B di successo
- Come fare offerte ai potenziali clienti esteri

DURATA: 8 ORE

### **CORSO: DOGANE E TRASPORTI NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI**

- Modalità di trasporto internazionali
- Sistema degli Incoterms®
- Classificazione merci: regole del Sistema Armonizzato
- Origine non preferenziale e preferenziale
- Procedure export

DURATA: 8 ORE

### **CORSO: Internazionalizzazione delle imprese: strategie, tecniche e processi.**

- Analisi dell'organizzazione attuale dell'impresa (punti di forza e debolezza)
- Valutazione di appetibilità dei prodotti/servizi per i mercati esteri
- Opportunità e rischi dell'internazionalizzazione
- Risorse e competenze per intraprendere il piano di espansione
- Strutturarsi internamente od affidarsi ad un network internazionale
- Le ricerche di marketing
- I mercati internazionali – Valutazione e scelta dei mercati potenziali
- Le diverse modalità di entrata in un nuovo mercato e relativi vantaggi e svantaggi
- La strategia di pricing
- Gli aspetti logistici
- La gestione del credito
- Impatti organizzativi, economici e finanziari dell'espansione internazionale
- Le logiche della pianificazione - Business Plan ed Export Plan
- Esercitazioni pratiche ed analisi e valutazione di case study.

DURATA: 16 ORE

### **CORSO: Marketing internazionale: strategie competitive per i mercati esteri**

- Principi di marketing internazionale
- L'importanza del vantaggio competitivo nei mercati internazionali
- Le strategie competitive nei mercati esteri. Come si seleziona un mercato estero
- La gestione del marketing mix nei mercati internazionali: le strategie di prodotto e di promozione  
 La suddivisione dei clienti da servire e la creazione di un database commerciale

- Strumenti digitali a supporto dell'export: introduzione al marketing digitale, analisi della domanda paese di beni e servizi attraverso strumenti on line, , ricerca di partner commerciali sul web

Durata: 20 ore

### **CORSO: LA STRATEGIA DI EXPORT**

- Le strategie di ingresso
- Il processo di Export
- Come finanziare il progetto
- I finanziamenti disponibili

DURATA: 8 ORE

### **CORSO: ELEMENTI DI DIRITTO E CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE**

- La contrattualistica internazionale: premesse
- Definizione di contratto internazionale
- Le fonti del diritto dei contratti internazionali
- Redazione dei contratti internazionali
- Le fasi del rapporto contrattuale: i documenti precontrattuali ed il perfezionamento del contratto

DURATA: 16 ORE

### **CORSO: CERTIFICAZIONI E MADE IN**

- La disciplina del "*Made in*"
- "*Made in*" e marchio: una panoramica sull'attuale normativa
- Il "*Made in*" sul piano internazionale: l'Accordo di Madrid, Il "*Made in*" sul piano nazionale e Il "*Made in*" sul piano comunitario
- La definizione di "origine dei prodotti" nel Codice Doganale Comunitario
- La nuova normativa italiana sull'etichettatura "*made in*"
- Le diciture "*made in...*" o "*thing in...*" e "*product in...*"
- La tutela del *Made in Italy*: esempi di violazioni internazionali

DURATA: 12 ORE

### **CORSO: MARCHI E BREVETTI**

- Marchio: tipologie e classificazioni
- Classificazioni giuridiche
- Requisiti di validità: novità, capacità distintiva, liceità
- Marchi tridimensionali

- Il brevetto: requisiti di brevettabilità

DURATA: 8 ORE