

**WEBINAR**

**Surfare sull'emergenza:  
priorità e modalità operative del sales manager**

**22 giugno 2020**

H. 15.00 – 17.00





**PROMOS**  
**ITALIA**  
BE GLOBAL

# Chi siamo



**Promos Italia - Agenzia italiana per l'internazionalizzazione è la struttura del sistema camerale italiano, partecipata da Unioncamere, Unioncamere Lombardia, Unioncamere Emilia Romagna, Camere di commercio di: *Milano Monza Brianza Lodi, Genova, Modena, Pordenone–Udine, Ravenna, Bergamo, Catanzaro, Genova, Perugia Pisa, Salerno***

Supportiamo il **processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese italiane** e favoriamo il successo del Made in Italy nel mondo.

## Mission

Il tessuto imprenditoriale italiano è costituito per gran parte da piccole e medie imprese che, grazie a tradizione e qualità, hanno saputo distinguersi e affermarsi sia sul mercato nazionale sia su quelli internazionali, contribuendo a fare del brand Made in Italy un marchio universalmente riconosciuto come sinonimo di eccellenza, stile e innovazione.

In questo contesto, la mission di Promos Italia è:



**Preparare all'export  
nuove potenziali  
imprese esportatrici**



**Ampliare  
il business internazionale  
di quelle già attive nei  
mercati esteri**



**Favorire lo sviluppo dei territori  
attraverso politiche  
di attrazione di investimenti  
e di promozione turistica.**

# Network



L'appartenenza al sistema camerale ci ha permesso di costruire negli anni



un network di relazioni in tutto il mondo con gruppi industriali, istituti bancari, enti governativi, istituzioni internazionali, professionisti, associazioni di categoria, rappresentanze diplomatiche, camere di commercio all'estero e agenzie estere di promozione delle imprese



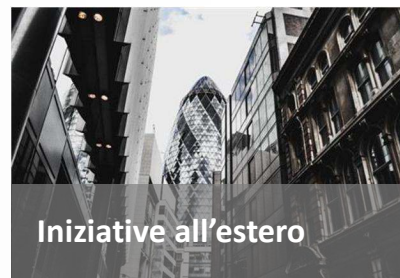
collaborazioni consolidate con i principali player nazionali nell'ambito dell'internazionalizzazione (ICE, SACE, SIMEST) e con i principali istituti bancari, ordini professionali, associazioni di categoria ed enti territoriali.

Queste sinergie ci permettono di garantire affidabilità, autorevolezza e qualità alle soluzioni che offriamo ad **aziende** e **stakeholders**.

# I nostri servizi

Oggi la sfida dell'internazionalizzazione richiede **competenze specifiche** e **strumenti all'avanguardia**. E' un percorso da intraprendere mettendo in gioco le proprie conoscenze, sfruttando il proprio talento imprenditoriale e avviando relazioni di valore nei mercati esteri.

**Informazione specialistica, formazione qualificata, assistenza strategica** per l'individuazione della giusta controparte nel mercato, organizzazione di **incontri b2b in Italia e all'estero** con operatori qualificati e **soluzioni per il digital export** sono solo alcuni dei servizi che proponiamo per rendere internazionale il tuo business.



# KNOW how!

Formazione e servizi di primo orientamento per l'internazionalizzazione



**Promos Italia**, mette a disposizione sul territorio nazionale, attraverso le proprie sedi, **servizi di prima assistenza e orientamento** alle PMI che intendono avviare e/o consolidare i propri processi di internazionalizzazione.

Il servizio include sia attività informative di gruppo, attraverso seminari tematici e webinar, sia attività di orientamento sui mercati esteri e assistenza su materie legate alle attività di import-export erogate in forma individuale.



Incontri collettivi

Seminari tematici collettivi  
Webinar (seminari online)  
Focus paese/settore



Servizi di orientamento

Export Check-up  
Analisi di mercato  
Scelta del mercato  
Incontri One to One



Pareri degli esperti

Contrattualistica  
Pagamenti e trasporti  
Dogane e Intrastat  
Fiscalità Internazionale  
Tutela marchi e brevetti  
**[www.infoexport.it](http://www.infoexport.it)**

## DigIT Export

**DigIT Export** è un progetto realizzato da **Promos Italia**, finanziato dalla **Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi**, nell'ambito del piano Industria 4.0/Punto Impresa Digitale.

La piattaforma online all'indirizzo [www.digitexport.it](http://www.digitexport.it), si pone quale punto di riferimento per le imprese, non solo a livello locale ma anche a livello nazionale, sui temi relativi **all'export digitale**.

Sulla piattaforma, infatti, sono ospitati:

- **contenuti** e approfondimenti
- **servizi** di assistenza di primo livello
- **Seminari/webinar** informativi e **formazione**
- **servizi di supporto** alle imprese con l'obiettivo di promuoversi e vendere sui mercati esteri
- **servizi del Punto Impresa Digitale** della CCIAA di Milano Monza Brianza e Lodi

Così le aziende potranno trovare in un solo luogo **tutte le informazioni e gli strumenti per avviare con successo azioni di internazionalizzazione tramite il web**.

→ **MERCATO GLOBALE**

Sul sito [www.mglobale.it/](http://www.mglobale.it/) le aziende possono trovare articoli sui diversi temi relativi all'internazionalizzazione:

- dogane
- fiscalità e contrattualistica internazionale
- pagamenti e trasporti
- trend delle esportazioni per settore
- aggiornamenti su accordi commerciali internazionali
- altri approfondimenti



NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA

## La Business School sull'Internazionalizzazione di Impresa di Promos Italia

*Alta Formazione Manageriale*

- *Mission: contribuire alla formazione e all'aggiornamento del capitale umano delle imprese che devono competere a livello internazionale*

### **SHORT MASTER per l'Internazionalizzazione di Impresa**

La formazione completa per un progetto internazionale



### **Corsi Executive**

La formazione mirata direttamente spendibile sui mercati

### **Workshop & Seminari tecnici**

L'aggiornamento costante e business oriented con il coinvolgimento dei migliori esperti del settore

### **Corsi on demand**

La formazione su misura per imprese e istituzioni

<http://www.nibi-milano.it/>





## IL MARKETING STRATEGICO E LA RICERCA DEI CLIENTI TRAMITE IL WEB

La pianificazione come strumento  
fondamentale per le strategie di marketing

**Corso Executive di formazione specialistica**  
(12 ore complessive di docenze)

**1 luglio** | Come sviluppare un piano di marketing strategico in 5 step **dalle 9.00 alle 13.00**

**6 luglio** | Il web come canale di vendita **dalle 9.00 alle 13.00**

**13 luglio** | Social selling e altre tecniche di vendita attraverso il web **dalle 14.00 alle 18.00**

**NIBI**

NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA

# Bandi | Internazionalizzazione



## Iniziativa CreSCI

Contributi per il sostegno alla **CREscita**, allo **Sviluppo Commerciale** e all'**Internazionalizzazione** delle MPMI delle provincie di Milano, Monza Brianza e Lodi - **Anno 2020**

- Bando finanziato da: **Camera di Commercio di Milano, Monza Brianza e Lodi**
- Soggetto Attuatore: **Promos italia**
- Dotazione: **€ 150.000**
- Beneficiari: **PMI con sede legale e/o operativa in provincia di Milano, Monza Brianza, Lodi**
- Obiettivi: il bando sostiene la realizzazione di progetti di **sviluppo commerciale all'estero** al quale si possono abbinare attività di **comunicazione**.
- Investimento minimo progetto: **€ 2.500**
- Importo contribuito massimo: **€ 6.000**
- L'intensità del contributo è pari al **60%** dei costi ammissibili

Finestra domande online dal **18 febbraio 2020** fino a esaurimento delle risorse, e comunque **entro e non oltre le ore 12:00 del 30 novembre 2020**.

Informazioni e procedura al link:

<https://www.milomb.camcom.it/bando-crescita-e-sviluppo-commerciale-internazionale-delle-mpmi>

## Help Desk in risposta all'emergenza Covid-19



Nel quadro del Progetto SEI – Sostegno all'Export dell'Italia, è stato istituito un **help desk a disposizione delle aziende italiane**

- 1 [emergenzacovid@sostegnoexport.it](mailto:emergenzacovid@sostegnoexport.it) è la mail a cui tutte le aziende possono scrivere per **quesiti e problematiche nelle azioni di export**. I quesiti sono evasi in 3 gg
- 2 **Aggiornamenti sui mercati esteri:** come stanno reagendo all'emergenza, quali accorgimenti occorre avere nelle attività di export e quali opportunità possono essere colte dalle aziende italiane. La lista delle schede disponibili è pubblicata sul sito [www.sostegnoexport.it](http://www.sostegnoexport.it)
- 3 **Webinar sui cambiamenti che stanno occurring nei mercati esteri.** A partire da Maggio 2020, il calendario sarà pubblicato sul sito [www.sostegnoexport.it](http://www.sostegnoexport.it)



UNIONCAMERE





## I PROSSIMI WEBINAR

<b>22</b> giugno	Surfare sull'emergenza: priorità e modalità operative del sales manager	<b>23</b> giugno	Sistema casa e arredo: Congiuntura internazionale e scenario export per il settore	<b>23</b> giugno	Focus Russia: Made in Italy e Made with Italy
<b>24</b> giugno	Dal social all'e-commerce, lo scenario digitale in Russia	<b>25</b> giugno	Settore food: Vendi i tuoi prodotti su Amazon UE	<b>25</b> giugno	Export 45: Post Covid, la Cina tra competizione globale e opportunità per l'export
<b>26</b> giugno	Le aziende lombarde versi Canada, Cina, India, Regno Unito e Russia	<b>26</b> giugno	Opportunità e sfide nella regione del Golfo e negli Emirati	<b>29</b> giugno	Export 45: La digital transformation per l'export manager, il CRM
<b>09</b> luglio	Pianificare la strategia digitale per vendere online	<b>13</b> luglio	Digital Export: come esportare usando gli strumenti digitali		



CONSULTA IL CALENDARIO COMPLETO:

<https://promositalia.camcom.it/cosa-facciamo/servizi-alle-imprese/know-how/seminari-e-webinar/seminari-e-webinar.kl>

# EXPORT45

**L'Export in 45 minuti:**  
dialoghi, esperienze, riflessioni punti di vista  
sui tanti modi di fare Export

## I PROSSIMI APPUNTAMENTI

- **Post Covid, la Cina tra competizione globale e opportunità per l'export**  
25 giugno dalle 17.00 alle 17.45
- **La digital transformation per l'export manager: il CRM**  
29 giugno dalle 16.30 alle 17.15

  
**WEBINAR**

Per le aziende lombarde organizziamo un percorso personalizzato di formazione, orientamento, scouting, ricerca partner con missioni virtuali e follow up nei mesi seguenti agli incontri online.

**Mercati target: India, Russia, Regno Unito, Canada, Cina**

**Iniziativa nell'ambito del progetto Outgoing, giunto alla sua terza edizione. La partecipazione è gratuita e riservata ad aziende con sede legale o operativa in Lombardia.**

**Partecipa al webinar di presentazione del progetto**

➤  **26 giugno alle ore 12.00**

<https://register.gotowebinar.com/register/7950796587034862351>



**RIPARTE IL PROGETTO OUTGOING**

LE AZIENDE LOMBARDE VERSO  
CANADA, CINA, INDIA, REGNO UNITO E RUSSIA

**WEBINAR DI PRESENTAZIONE**  
Venerdì 26 giugno 2020 – ore 12.00

Giunta alla III edizione, l'iniziativa "Progetto Outgoing: Percorsi di accompagnamento in mercati strategici per il sistema economico lombardo" anche quest'anno mira a supportare le imprese lombarde nell'accesso in mercati importanti per l'export lombardo quali Canada, Cina, India, Regno Unito e Russia. Tenuto conto dell'emergenza Covid-19, il Progetto Outgoing si digitalizza e le missioni diventano virtuali, ma resta forte l'attenzione sulla preparazione e accompagnamento delle aziende prima, durante e dopo le missioni.

**PROGRAMMA**

- Saluti istituzionali da parte del Vice Presidente e Assessore per la Ricerca, Innovazione, Università, Export e Internazionalizzazione di Regione Lombardia, Fabrizio Sala
- Presentazione del Progetto e del bando di selezione da parte di Promos Italia / Unioncamere Lombardia
- Q&A

Per partecipare al webinar è necessario iscriversi al seguente [link](https://attendee.gotowebinar.com/register/7950796587034862351)  
(<https://attendee.gotowebinar.com/register/7950796587034862351>)

Per informazioni sul Progetto Outgoing:  
[progettoit@promositalia.camcom.it](mailto:progettoit@promositalia.camcom.it)

[www.regione.lombardia.it](http://www.regione.lombardia.it)   

Webinar 22 Giugno 2020

## Surfare sull'emergenza: priorità e modalità operative del sales manager

*Una panoramica dal punto di vista strategico dei nuovi scenari post Covid e informazioni su come individuare i mercati che ripartiranno per primi in ottica export*

- L'analisi e la gestione strategica dei nuovi scenari post COVID
- I mercati B2B pre e post COVID-19: gli impatti sui settori e sulle regioni
- Come individuare i mercati che partiranno prima e i clienti da gestire in una visione di lungo periodo (new normal): la segmentazione strategica ed operativa
- Costruire una value proposition differenziante
- Q&A e conclusione lavori

Interviene:

**Caterina Lorenzi | 4ward consulting**

## Sede legale

📍 Via Meravigli 9/b - 20123 Milano

## Sede operativa

📍 Via Meravigli 7 - 20123 Milano

☎ 02 8515 5336

✉ promოს.segreteria@promositalia.camcom.it

🔒 promositaliascri@legalmail.it

✉ info@promositalia.camcom.it



[www.promositalia.camcom.it](http://www.promositalia.camcom.it)

## Unità locali

### Genova

📍 Torre WTC - 19° piano - Via De Marini, 1 - 16149 Genova

☎ 010 23591

✉ genova@promositalia.camcom.it

### Modena

📍 Via Ganaceto, 134 - 41121 Modena

☎ 059 208 888

✉ modena@promositalia.camcom.it

### Ravenna

📍 Viale L. C. Farini, 14 - 48121 Ravenna

☎ 0544 481443

✉ ravenna@promositalia.camcom.it

### Udine

📍 Via Marpurgo, 4 - 33100 Udine

☎ 0432 273 533

✉ udine@promositalia.camcom.it

Contatti



# Grazie per l'attenzione!

[www.promositalia.camcom.it](http://www.promositalia.camcom.it)

Simona De Musso - sede di **Milano**  
**Monza-Lodi**

Tel. +39 039 2807439

Mob. +39-335 5827214

[simona.demusso@promositalia.camcom.it](mailto:simona.demusso@promositalia.camcom.it)

Stefania Borghi – sede di **Modena**

Tel. +39 059 208265

[stefania.borghi@promositalia.camcom.it](mailto:stefania.borghi@promositalia.camcom.it)

Cristina Iraci – sede di **Genova**

Tel. +39 010 23591

Mob. +39 346 7955262

[cristina.iraci@promositalia.camcom.it](mailto:cristina.iraci@promositalia.camcom.it)

Cinzia Bolognesi – sede di **Ravenna**

Tel. +39 0544 481415

[cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it](mailto:cinzia.bolognesi@promositalia.camcom.it)

Sede di **Udine**

Tel.+39 0432 273533

[udine@promositalia.camcom.it](mailto:udine@promositalia.camcom.it)

**Promos Italia S.c.r.l.**

*Agenzia Italiana per l'internazionalizzazione*

Sede legale via Meravigli, 9/b

20123 Milano (MI)

<https://promositalia.camcom.it/chi-siamo/promos-italia.kl>

