

INFORMAZIONI PERSONALI

Dott. Gianfranco Lai



www.met-italia.com



OCCUPAZIONE DESIDERATA

Candidatura Albo Docenti NIBI

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 28/01/2009 a oggi

Amministratore unico e consulente senior di marketing e commercio internazionale

M&T Italia S.r.l., Via Confindenza 10, 10121 Torino

M&T è una società di consulenza fondata nel 1981 ed opera nel mercato nazionale della consulenza Marketing e commercio internazionale.

Diventa Partner nel 2002 e nel 2008 rileva le quote di maggioranza, diventando legale rappresentante nel 2009. Oltre che della gestione dell'attività, si occupa anche della realizzazione dei servizi, di consulenza ed in particolare della pianificazione marketing/commerciale e della consulenza direzionale/organizzativa delle aziende clienti per permettere loro di operare in modo efficace nei mercati esteri.

Ha effettuato numerosi interventi di consulenza presso imprese industriali e di servizi, curando i programmi di sviluppo dei rapporti commerciali (anche come temporary export manager) e le attività promozionali all'estero, sia personalmente che come coordinatore di gruppi di lavoro.

Svolge inoltre attività di docenza, in collaborazione con qualificate scuole di management

Attività o settore Servizi di consulenza marketing e commercio internazionale

Dal 10/01/1998 a al 31/12/2019

Socio fondatore, amministratore e consulente senior di commercio internazionale

TREND IB&T SAS, Viale Italia 48/1, 07100 Sassari.

Si occupa dei processi di espansione internazionale delle piccole e medie imprese, ed ha curato con particolare riferimento il marketing strategico, i piani operativi e la progettazione finanziaria.

Ha effettuato numerosi interventi di consulenza presso imprese industriali e di servizi; si è occupato in prevalenza dello sviluppo dei rapporti commerciali e delle attività promozionali all'estero delle PMI di svariati settori, sia personalmente che come coordinatore di gruppi di lavoro.

Attività o settore Servizi di consulenza marketing e commercio internazionale

Dal 1996 a oggi

Formatore in materia di Marketing e commercio internazionale

Committenti Vari.

Negli ultimi anni ha condotto oltre 400 interventi di formazione in materia di marketing e tecniche di commercio internazionale, in Italia ed all'estero, anche in lingua inglese e francese, presso qualificati istituti, Università e banche.

Dal 2009 è docente della Faculty di ICE. Dal 2016 è docente del Master per l'internazionalizzazione delle imprese Corce "De Franceschi" di ICE (Master Accreditato Assfor).

Dal 2018 al 2020 è Coordinatore Area didattica organizzazione e strategie per l'internazionalizzazione del Master Corce "De Franceschi" di ICE.

Nel 2020 è Coordinatore unico del 53° Master Corce "De Franceschi" di ICE

Collabora stabilmente con CeiPiemonte, IFOA, ICE, Skillab (Unione Industriali di Torino), Studio Di Meo, Associazioni di Categoria, Enti di Formazione e numerose Camere di Commercio in tutta Italia. (si veda elenco dei corsi in allegato)

Attività o settore Formazione Manageriale

Aprile 1995 – settembre 1996 **Impiegato direttivo**

General Center Srl, Via Prunizzedda 49/G, 07100 Sassari

Responsabile di un progetto di cooperazione internazionale con il Governo del Gabon nel settore delle grandi opere infrastrutturali e dello sfruttamento forestale; ha realizzato due joint-ventures e un consorzio internazionale; ha studiato la logistica integrata per la gestione del flusso verso l'Africa di macchinari, attrezzature, pezzi di ricambio e materie prime; ha condotto a numerose riunioni di lavoro in Italia ed all'estero per la negoziazione degli accordi con i partner internazionali, con Ministri ed alte cariche di governo del Gabon. (attività svolta in Italia, Gabon, Svizzera e USA)

Attività o settore Gruppo di aziende operanti nel settore delle grandi opere pubbliche nazionali e internazionali

02/12/1993 – 02/10/1994 **Ufficiale di Fanteria**

Esercito Italiano, Brigata "Sassari" - 152° Reggimento Fanteria

Ufficiale di complemento col grado di sottotenente. Oltre alle normali attività di addestramento militare del proprio plotone di 30 soldati, si occupa dell'organizzazione e della logistica per lo spostamento delle truppe, delle attrezzature e dei mezzi della propria Compagnia (4 plotoni) in 8 campi di addestramento in varie località della Sardegna.

Conduce inoltre numerose esercitazioni a fuoco in condizioni di guerra simulata (anche interforze e in ambito Nato con eserciti di varie nazionalità) ed operazioni di controllo del territorio per la campagna antincendi. Congedato con il grado di Tenente.

Attività o settore Esercito

01/09/1992 – 29/06/1993 **Product Manager Assistant**

Honeywell Process Automation Centre Europe, Bruxelles (Belgio)

Supporta l'attività di due product manager mediante la raccolta e l'analisi di dati di mercato; Su incarico del direttore marketing realizza in autonomia una analisi dei bisogni dei grandi clienti in Europa per la divisione dei "trasmettitori di temperatura", con l'obiettivo di individuare i fattori chiave da utilizzare per la progettazione della nuova linea di trasmettitori STT3000 di Honeywell per il mercato Europeo.

L'analisi è stata effettuata attraverso interviste personali o telefoniche a direttori di produzione di grandi stabilimenti industriali nei settori Energia, Oil & Gas, Carta, Alimentare, Gomma e Plastica, Vetro, attraverso visita a fiere di settore e analisi delle caratteristiche tecniche e strategie di marketing dei prodotti della concorrenza.

Attività o settore Multinazionale settore elettronica industriale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Maggio 2011 **Corso avanzato di Tecniche di Negoziazione**

Bridge Partners srl – Torino, Milano

Corso avanzato di tre giornate consecutive full immersion per sviluppare le abilità negoziali con l'acquisizione di tecniche per la preparazione, la gestione dell'incontro, lo scambio delle concessioni e la chiusura dell'accordo.

Settembre, Ottobre 2011 **Corso avanzato di Project Management**

PM Progetti, Milano

Corso avanzato di 48 ore svolto in house presso gli uffici della società M&T Italia per sviluppare nel

team le competenze nella gestione dei progetti con le tecniche del PM Book.

- Febbraio 2000** **Corso avanzato di Business Planning per l'export**
Bic Sardegna, Cagliari, in collaborazione con Databank Training
Corso avanzato su "Analisi di settore per la redazione del Business Plan", durata 16 ore.
- Maggio 2000** **Corso avanzato di Business Planning per l'export**
Bic Sardegna, Cagliari, in collaborazione con Il sole 24 Ore Formazione
Corso avanzato nelle tecniche per progettare l'internazionalizzazione d'impresa; durata 16 ore
- Ottobre 1998** **Corso avanzato Il controllo economico e finanziario dell'impresa**
Istud, in collaborazione con Confindustria Nord Sardegna
Corso avanzato di 16 ore sul controllo economico e finanziario delle imprese e il controllo di gestione
- Luglio - Dicembre 1993** **Corso per allievi Ufficiali**
Scuola di Fanteria, Cesano di Roma
152° Corso Allievi Ufficiali di Complemento - Corso di formazione di cinque mesi per accedere ai ruoli di ufficiale dell'esercito con il grado di sottotenente. Svolte numerose materie in aula (strategie militari, tecniche di guerra, armamenti individuali, topografia, psicologia e metodi di comando), guida autocarri e carri cingolati, esercitazioni a fuoco e non, attività di allenamento fisico.
Concluso il corso con la qualifica di Allievo Scelto, riservata ai primi 25 classificati in base alle prove di esame finali (teoriche e pratiche) su 443 Allievi Ufficiali iscritti.
- Ottobre 1997 – Giugno 1992** **Laurea Magistrale in Economia e Commercio**
Università di Cagliari, Facoltà di economia e commercio
Laurea in Economia e Commercio con indirizzo marketing, votazione 110/110

Il terzo anno del percorso accademico è stato svolto con scambio Erasmus di 12 mesi presso l'Université Catholique de Louvain (Louvain-la-Neuve, Belgio) dove sono stati sostenuti 12 esami in francese e inglese (fra i quali economia internazionale, marketing strategico, tecniche di ricerca di mercato, tecnica industriale)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B2	B2	B2	B2	B2
Francese	C1	C1	C1	C1	C1

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative Elevata capacità di comunicazione e relazione in ambienti multiculturali maturata in oltre 25 anni di esperienze universitarie e professionali in Italia e all'estero, svolte nell'ambito marketing/commerciale e nell'attività di docenza e relatore di seminari

Competenze organizzative e gestionali Elevate capacità di coordinamento e motivazione di gruppi, gestione di progetti complessi, maturate in oltre 25 anni di attività professionale e associativa.

Competenze professionali Pianificazione strategica e Business Planning per i mercati internazionali
Marketing strategico
Ricerche di mercato e analisi dati
Marketing Operativo e promozione nei mercati esteri
Sviluppo commerciale export
Negoziazione
Check Up aziendale
Organizzazione aziendale

Competenze informatiche Sistemi operativi: Windows; Mac OS
Applicativi: Utilizzatore evoluto di Excel, Word, Power Point, File Maker Pro
Gestione di server e di reti

Altre competenze

Patente di guida A, B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Appartenenza a gruppi / associazioni

1987- 1991 Membro A.I.E.S.E.C. (Associazione Internazionale Studenti Scienze Economiche) presso le sedi di Cagliari e di Louvain-la-Neuve (Belgio). Nel 1990/91 è responsabile dell'area "*Organizzazione progetti*" per l'organizzazione di manifestazioni e progetti nazionali e internazionali.

2002 - 2004 Membro del Consiglio Generale e del Comitato Nazionale di Coordinamento della Federazione Confindustria Servizi Innovativi (Ex FITA), Roma.

2003 - 2010 Svolti 2 mandati come Presidente della sezione "Servizi consulenza e ICT", nominato da 43 imprese del settore iscritte alla Confindustria Nord Sardegna.

2003 - 2010 Membro della Giunta della Confindustria Nord Sardegna.

2007 - 2010 Membro del consiglio direttivo della Confindustria Nord Sardegna, Sassari.

2007 - 2010 Presidente del Consorzio Next Italia, società consortile a responsabilità limitata costituita da 19 aziende del settore consulenza e ICT per l'export dei servizi.

2008 - 2010 Membro di Giunta della Confindustria - Federazione Sardegna, Cagliari.

2010 - 2015 Membro del Consiglio Camerale presso la Camera di Commercio del Nord Sardegna, Sassari

Pubblicazioni

2010 Coautore e curatore editoriale del libro "Nessun Confine alla tua Impresa – Guida Operativa per il Commercio estero", commissionato da Unicredit Group e distribuito in 20.000 copie.

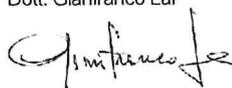
Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

ALLEGATI

Elenco dei principali incarichi di docenza

Io sottoscritto Lai Gianfranco dichiaro sotto la mia responsabilità che tutte le informazioni inserite nel presente Curriculum sono vere e corrette
Sassari 12 marzo 2024

Dott. Gianfranco Lai



Allegato al Curriculum Vitae di Lai Gianfranco: Elenco dei principali incarichi di docenza svolti negli ultimi anni:

Anno	Committente	Corso	Ore
2023	CCIAA di Treviso Belluno	Attività di docenza per la realizzazione del corso di Marketing Strategico e Digital Marketing Internazionale	32
2023	ICE - Roma	Attività svolta quale membro della Commissione Esaminatrice per la selezione degli aspiranti partecipanti al MASTER PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE 56° CORCE	50
2023	ICE - Roma	Docenza di organizzazione aziendale, tecniche di vendita, CRM e Export Business Plan svolta nel Master Corce 55	76
2023	ICE - Roma	Attività svolte nell'ambito del progetto "Piano Export Sud II PONIC 2014-2020 V ANNUALITÀ - PROGETTO 099 LINEA DI INTERVENTO A.3 - SEMINARI TECNICO FORMATIVI REGIONI MENO SVILUPPATE - 2021: docenza e approfondimento individuale sulle tematiche di Avviamento all'internazionalizzazione per il seminario Pronti Export Via (Calabria)"	40
2023	CEIPiemonte – Torino;	Docenze svolte nell'ambito del ciclo di Focus Tematici INTERNATIONAL BUSINESS PROMOTION: dalla partecipazione a fiere, eventi e B2B internazionali all'acquisizione e fidelizzazione dei clienti - PIF 2022-2023,	38
2023	CEIPiemonte – Torino; CCIAA Monte Rosa Alto Piemonte	Attività di formazione individuale svolta per le aziende partecipanti al progetto Transform IV Avviso CUP F11B1800021006 - ID 3878454 - Programma di Cooperazione Interreg V - A Italia-Svizzera 2014-2020	76
2023	CEIPiemonte – Torino; CCIAA Monte Rosa Alto Piemonte	Attività di formazione interaziendale svolta nel progetto Transform IV Avviso CUP F11B1800021006 - ID 3878454 - Programma di Cooperazione Interreg V - A Italia-Svizzera 2014-2020	18
2023	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza di pianificazione commerciale export per i corsi organizzati per UCR Sicilia e CCIAA Umbria.	8
2023	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza Il business plan per i mercati esteri organizzato da NIBI per la Camera di Commercio di Ferrara-Ravenna e Modena	
2023	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza "Come gestire al meglio gli incontri B2B con Buyer ed operatori esteri - Progetto Meet and Match	2
2023	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza su Come redigere una presentazione aziendale efficace per i mercati esteri) nell'ambito del ciclo di incontri formativi organizzato da NIBI per Bergamo Sviluppo	4
2023	CEIPiemonte - Torino	Docenza sulla pianificazione Commerciale Export	12
2023	ICE - Roma	Docenza di organizzazione aziendale e ufficio export nel Master Corce 55	21
2022	ICE - Roma	Formazione in aula e tutoring individuale per i Trade Anlyst delle sedi Ice di Los Angeles, Città del Messico, Città del Capo, Tel Aviv	61
2022	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza con incontri individuali di prima assistenza per le imprese ravennati partecipanti al corso executive "Business Plan per i mercati esteri",	48
2022	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza al corso executive "Obiettivo Export: come scegliere i mercati esteri	15
2022	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza al corso executive "Il Business Plan per i mercati esteri" nell'ambito del servizio Servizi Specifici	16
2022	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza in materia di internazionalizzazione d'impresa nell'ambito dei cicli formativi organizzati per la CCIAA Riviera di Liguria	4
2022	Promos Italia S.c.r.l.	docenza nel corso "Business Plan per l'internazionalizzazione" nell'ambito dello Short Master per l'internazionalizzazione	4
2022	CEIPiemonte - Torino	Formazione sulla pianificazione commerciale e incontro con i buyers esteri nell'ambito dei PIF 2021	24

2021	Promos Italia S.c.r.l.	Docenza in materia di Business Plan per i mercati esteri per le CCIAA dell'Umbria	12
2021	ICE - Roma	Docenza in materia di Pianificazione Commerciale export nell'ambito del Progetto "Ri-parti con l'export Marche e Campania - Corso di Specializzazione in Export e comunicazione digitale per l'estero	88
2021	AGENZIA DI SVILUPPO - Azienda Speciale della CCIAA di Chieti Pescara	Target Export, percorso di formazione integrato per le aziende abruzzesi su marketing e contrattualistica internazionale	24
2021	ICE - Roma	Formazione in aula e tutoring individuale per i Trade Anlyst delle sedi Ice di Los Angeles, Città del Messico, Città del Capo, Tel Aviv	52
2021	ICE - Roma	Docenza in materia di pianificazione commerciale Export nel Master Corce 53	49
2021	Rete PMI Servizi - Cesena	Percorso formativo Target Export per PMI romagnole	32
2021	ICE - Roma	Docenza sulla SWOT Analysis per gli addetti dell'agenzia incaricati del progetto Export Flying Desk	9
2020	ICE - Roma	Docenza in materia di Organizzazione aziendale per l'export nell'ambito del Progetto "Ri-parti con l'export - Corso di Specializzazione in Export e comunicazione digitale per l'estero	21
2020	Skillab - Torino	Docenza per il progetto CCIAA Torino - Digitale leva strategica per l'export per i moduli Strategie commerciali e fiere online	10
2020	AGENZIA DI SVILUPPO - Azienda Speciale della CCIAA di Chieti Pescara	Target Export, percorso di formazione integrato per le aziende abruzzesi su marketing e contrattualistica internazionale	24
2020	ICE - Roma	Coordinamento unico del Master Corce 53	21
2020	ICE - Roma	Master Corce 53 - Organizzazione Aziendale per l'export	21
2020	CEIPiemonte - Torino	Vendere i prodotti agroalimentari in Ue e Svizzera: suggerimenti pratici per i piccoli produttori valdostani	8
2020	ICE - Roma	Docenza al personale interno sull'analisi SWOT, svolta in modalità on line	9
2020	CCIAA di Reggio Emilia	La pianificazione per l'export e la ricerca attiva dei clienti nei mercati internazionali	12
2020	ICE - Roma	Progettazione e produzione dei contenuti di n° 3 Unità Formative (Gestione Rete Agenti, Ufficio Commerciale e Esportazione) per il catalogo relativo al progetto e-learning	24
2020	ICE - Roma	Positive Brand Image - Come creare e utilizzare il Brand per sviluppare le vendite all'estero delle imprese cooperative	4
2020	CEIPiemonte - Torino	Docenza al personale interno su Marketing dei servizi e relazione col cliente	30
2020	T.wai - Torino World Affairs Institute	Docenza in materia di Pianificazione strategica, Sviluppo Commerciale export e mentoring svolta per il Master post universitario "Talenti per l'export" organizzato dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Torino	74
2020	ICE - Roma	Docenza svolta nel 52° Corce i giorni 24/02/2020 (Ruolo dell'Export Manager e Tecniche di Vendita), 25 e 26/02/2020 (Strategie per l'internazionalizzazione), 30/04, 4, 5, 6 e 13/05/2020 (Business Plan)	42
2020	ICE - Roma	Docenza su " Strategie di Internazionalizzazione" svolta nel progetto ICE Export Lab Campania e Puglia i	14
2019	CEIPiemonte - Torino	Negoziare con controparti estere: aspetti commerciali e legali per gestire le trattive con successo" - 3° edizione	16
2019	Skillab - Torino	Estero Pronti Via - Come trasformare i contatti in business	6

Anno	Committente	Corso	Ore
2019	ICE - Roma	Export Pass Cagliari - Strategie di internazionalizzazione	11
2019	ICE - Roma	Export Lab Palermo - Strategie di internazionalizzazione	11
2019	ICE - Roma	Export Lab Lamezia - Strategie di internazionalizzazione	11
2019	CEIPiemonte - Torino	Negoziare con controparti estere: aspetti commerciali e legali per gestire le trattive con successo" - 2° edizione	16
2019	ICE - Roma	Master Corce 51 - il ruolo dell'export manager e tecniche di vendita nei mercati esteri	7
2019	ICE - Roma	Master Corce 51 - Strategie di internazionalizzazione	14
2019	ICE - Roma	Master Corce 51 - Il business plan per l'export - modelli e esercitazione	21
2018	Camera di Commercio di Pescara	Strategie di internazionalizzazione per il settore vitivinicolo	16
2018	Fondazione Aldini Valeriani - Bologna	Check Up Export, ricerche di mercato internazionali e pianificazione commerciale export per l'azienda Berardi Spa-Bologna - Formazione in azienda	32
2018	ICE - Roma	Export 360 - sede di Salerno - Presentazione paese Emirati Arabi e USA	8
2018	Confcoopoperative Piemonte - Torino	Il piano commerciale export; lo sviluppo commerciale export con il metodo Sales Funnel per le imprese cooperative del settore agroalimentare	40
2018	Studio di Meo - Banca Intesa Formazione	Think Export: come programmare e gestire un piano di sviluppo nei mercati esteri - 11 edizioni nelle sedi di Milano, Pavia, Lecco, Brescia, Busto Arsizio, Parma, Cremona, Vercelli, Cuneo, Pistoia, Salerno	88
2018	CEIPiemonte - Torino	Negoziare con controparti estere: aspetti commerciali e legali per gestire le trattive con successo" - 1° edizione	16
2018	ICE - Roma	Export Lab Pescara - Strategie di internazionalizzazione e tecniche di sviluppo commerciale	21
2018	CEIPiemonte - Torino	"Export Check up: come costruire una presenza continuativa nei mercati esteri in base alle reali potenzialità dell'azienda"	8
2018	Skillab - Torino	Check Up Export, ricerche di mercato internazionali e pianificazione commerciale export per l'azienda Dual Sanitaly Spa - Torino - Formazione in azienda	64
2018	CEIPiemonte - Torino	Acquisire e fidelizzare i clienti all'estero	16
2018	Rete PMI - Cesena	Target export: come pianificare e gestire lo sviluppo dell'azienda nei mercati esteri 2° edizione	24
2018	Camera di Commercio della Romagna	Progetto TEM - La pianificazione per i mercati esteri	16
2018	Camera di Commercio della Romagna	Progetto TEM - Lo sviluppo commerciale nei mercati esteri	16
2018	IFOA	Pianificazione e tecniche di sviluppo commerciale nei mercati esteri - settore meccanica - sede di Parma	24
2018	ICE - Roma	Master Corce 50 - Ruolo dell'export manager e tecniche di vendita nei mercati internazionali	14
2018	ICE - Roma	Master Corce 50 - Strategie di internazionalizzazione	7
2018	ICE - Roma	Master Corce 50 - Il business plan per l'export - modelli e esercitazione	21
2018	ICE - Roma	Export Lab Sardegna - Coordinamento didattico corso di 8 moduli da 11 ore ciascuno; effettuazione della docenza del primo modulo: Strategie di internazionalizzazione - Sede di Cagliari	11

Anno	Committente	Corso	Ore
2018	ICE - Roma	Tecniche per l'export Sede di Padova - Il business Plan per l'export	8
2018	Rete PMI - Cesena	Target export: come pianificare e gestire lo sviluppo dell'azienda nei mercati esteri 1° edizione	24
2018	IFOA	Vendere all'estero il made in Italy alimentare: strumenti di commercio internazionale	16
2018	CEIPiemonte - Torino	Corso "Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente - 3° edizione	16
2017	Camera di Commercio di Ferrara	Come redigere un company Profile efficace per l'export	8
2017	IFOA - Camera di Commercio di Rimini	Il business plan per l'export - aziende del settore meccanica	8
2018	CEIPiemonte - Torino	Corso "Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente - 2° edizione	16
2017	Studio di Meo - Banca Intesa Formazione	Think Export: come programmare e gestire un piano di sviluppo nei mercati esteri - sede di Milano	8
2017	Tonelli Spa - San Marino	Tecniche di vendita nei mercati esteri per il personale commerciale - Corso effettuato in azienda	48
2017	CEIPiemonte - Torino	Tecniche di acquisizione di un nuovo mercato: dall'export check up alla fidelizzazione del cliente 1° edizione	16
2017	IFOA - Camera di Commercio di Reggio Emilia	Progetto How to start an Export Business 3 edizione: La pianificazione commerciale export; tecniche di vendita nei mercati esteri; la comunicazione per i mercati esteri	32
2017	IFOA	Vendere all'estero il made in Italy alimentare: strumenti di commercio internazionale - CCIAA di Parma	8
2017	IFOA	Trasformare miliardi di numeri in informazioni con forte valenza strategica per l'internazionalizzazione - IFOA Bologna	8
2017	ICE - Roma	Il packaging per i mercati esteri: aspetti normativi e di marketing - Sede di Confartigianato Nuoro	8
2017	ICE - Roma	TEM Academy Lecce - Il business Plan per l'export	11
2017	Skillab - Torino	Focus paese obiettivo: occasioni di business, barriere agli scambi commerciali e sviluppo commerciale nel settore del cioccolato per l'azienda Domori Srl - Formazione svolta in azienda	16
2017	Promec - Azienda Speciale della CCIAA di Modena	Formazione interna per gli addetti allo sviluppo internazionale: Come effettuare un check up su una azienda; come impostare una ricerca di mercato e un piano di sviluppo commerciale	40
2017	ICE - Roma	Master Corce 49 - Strategie di internazionalizzazione	21
2017	ICE - Roma	Master Corce 49 - Ruolo dell'export manager e sviluppo commerciale internazionale	7
2017	ICE - Roma	Master Corce 49 - Il business plan per l'export - modelli e esercitazione	21
2016	IFOA - Camera di Commercio di Reggio Emilia	Progetto How to start an Export Business 2 edizione: La pianificazione commerciale export; tecniche di vendita nei mercati esteri; la comunicazione per i mercati esteri	32

Anno	Committente	Corso	Ore
2016	Gest-Cooper (Confcooperative Piemonte)	Corso 2P4ISMEAPIE 311 Globalizzazione dei mercati, internazionalizzazione e marketing internazionale	48
2016	ICE - Roma	Attività di docenza svolte nei corsi di formazione TEM Accademy per giovani laureati di ANCONA e BOLOGNA - Strategie di internazionalizzazione e Export Business Plan	46
2016	ICE - Roma	Master Corce 48 - Il controllo economico e finanziario dell'impresa e l'analisi del bilancio	21
2016	ICE - Roma	Master Corce 48 - Tecniche di vendita	7
2016	ICE - Roma	CORCE Lazio, modulo di approfondimento su Export Business Plan,	14
2016	Camera di Commercio di Ferrara	Obiettivo Export, come costruire un piano di sviluppo internazionale vincente	16
2016	CEIPiemonte - Torino	VENDERE ALL'ESTERO: MARKETING E PIANIFICAZIONE COMMERCIALE NEL SETTORE VITIVINICOLO presso la Camera di Commercio di Alessandria	8
2016	CEIPiemonte - Torino	Come acquisire e fidelizzare i clienti all'estero - 2 edizione	16
2016	CEIPiemonte - Torino	Come acquisire e fidelizzare i clienti all'estero - 1 edizione	16
2016	CEIPiemonte - Torino	Acquisizione e fidelizzazione del cliente: come gestire le trattative con controparti straniere"	16
2015	Skillab - Torino	Progetto "Talenti per l'export" - COME TRASFORMARE I CONTATTI IN BUSINESS"	4
2015	Unicredit	Go International! - corso "L'avvio di un progetto di business verso i mercati esteri"	8
2015	Unicredit - Camera di Commercio di Forlì - Cesena	Corso Going Global - Il marketing internazionale	16
2015	IFOA - Camera di Commercio di Reggio Emilia	Progetto How to start an Export Business 1 edizione: La pianificazione commerciale export; tecniche di vendita nei mercati esteri	24
2015	ICE - Roma	Export Lab - 2^ annualità. Iniziativa D1 - Progetto Pilota ICE Export Lab Puglia - Bari/Lecce, II Edizione". Docenza nel Modulo "Internazionalizzazione come scelta strategica";	14
2015	ICE - Roma	Export Lab - 2^ annualità. Iniziativa C1 - Progetto Pilota ICE Export Lab Calabria - Lamezia Terme, II Edizione". Docenza Export Business Plan	14
2015	CEIPiemonte - Torino	nell'ambito dei progetti di filiera (PIF - piano per l'internazionalizzazione) Think up, Energia e ambiente Ecompanies, Piemonte health & wellness, From concept to car, Torino Piemonte railway, Intomech, Design-building-living, Creative industries – Design & luxury, - Modulo come gestire la clientela potenziale 'dal contatto al contratto'	16
2015	CEIPiemonte - Torino	nell'ambito dei progetti di filiera (PIF - piano per l'internazionalizzazione) Think up, Energia e ambiente Ecompanies, Piemonte health & wellness, From concept to car, Torino Piemonte railway, Intomech, Design-building-living, Creative industries – Design & luxury, - Modulo In fiera con successo	16

Anno	Committente	Corso	Ore
2015	CEIPiemonte - Torino	Docenza nel corso di formazione per le aziende e i tirocinanti aderenti al Progetto "Risorse nuovi mercati" in collaborazione con la CCIAA di Novara e del Verbano-Cusio-Ossola - Lo sviluppo commerciale internazionale	32
2015	CEIPiemonte - Torino	Il piano commerciale per l'estero: strumenti e tecniche per sviluppare nuovi mercati	8
2015	CEIPiemonte - Torino	Il sales funnel: come gestire la clientela potenziale 'dal contatto al contratto', previsto nell'ambito del progetto integrato di filiera (pif) "Creative Industries – Design + Luxury"	16
2015	CEIPiemonte - Torino	"Il piano commerciale per l'estero: strumenti e tecniche per sviluppare nuovi mercati" (II° edizione)	16
2015	CEIPiemonte - Torino	"Il piano commerciale per l'estero: strumenti e tecniche per sviluppare nuovi mercati" (I° edizione)	16
2015	CEIPiemonte - Torino	Progetto Integrato di Filiera (PIF) "Piemonte Food Excellence" (PIANO STRATEGICO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE) relativa al seminario "Export check-up - Focus Agroalimentare: scegliere il mercato target e pianificare in funzione della propria capacità competitiva	16
2015	CEIPiemonte - Torino	Vendere all'estero: marketing e pianificazione commerciale nel settore vitivinicolo", svolta presso la Camera di Commercio di Alessandria	16
2015	CEIPiemonte - Torino	Seminario "IL PIANO COMMERCIALE PER L'ESTERO: strumenti e tecniche per sviluppare nuovi mercati", svolto presso la Camera di Commercio di Aosta.	8
2015	CEIPiemonte - Torino	Progetto Strategie Alimentari - Corso "Marketing, pianificazione strategica e promozione dell'azienda agroalimentare	16
2015	CEIPiemonte - Torino	"In fiera con successo: come rendere più produttiva la presenza aziendale nelle manifestazioni internazionali" svolto presso la Camera di commercio di Alessandria	8
2015	CEIPiemonte - Torino	Il piano commerciale per l'estero: strumenti e tecniche per sviluppare nuovi mercati" svolto presso la Camera di commercio di Alessandria	8
2015	CEIPiemonte - Torino	Gestire il "post-fiera": come trasformare i contatti in business" svolto presso la Camera di commercio di Alessandria	8
2015	ICE - Roma	Il Business Plan: come redigere un piano di marketing" svolto presso la Confcooperative di Bologna.	11
2015	ICE - Roma	Seminario "Export Now" nell'ambito del follow up formativo del Roadshow per l'internazionalizzazione (tappa di Genova), svolto presso la Confindustria Genova	9
2015	ICE - Roma	Export Now" nell'ambito del follow up formativo del Roadshow per l'internazionalizzazione (tappa di Cagliari), svolto presso la Camera di Commercio di Cagliari.	9
2006	Università degli studi di Macerata, Facoltà di Economia,	Corso di perfezionamento post universitario in Commercio internazionale – Effettuazione del modulo di marketing internazionale a favore di imprenditori e addetti ufficio export di aziende marchigiane	24
2004	UNIDO – United Nations International Development Office, Vienna	Docenza "Marketing, Positionnement stratégique et techniques opératives" svolta presso il "Centre Technique de l'Agroalimentaire" di Tunisi per alcune imprese industriali tunisine del settore Acqua, bibite e dolciario (attività svolta in lingua francese)	40

Anno	Committente	Corso	Ore
2003	M.I.B. School of Management Trieste	Corso Origini - realizzazione del modulo "International Marketing, marketing research and international business plan" per imprenditori di USA, Canada, Argentina, Brasile, Sud Africa, Australia. (attività svolta in inglese)	24
2002	UNIDO – United Nations International Development Office, Vienna	Docenza "Positionnement stratégique et Marketing international" svolta presso il "Centre Technique de l'Agroalimentaire" di Tunisi per alcune imprese industriali tunisine del settore Acqua, bibite e dolciario (attività svolta in lingua francese)	40

Io sottoscritto Lai Gianfranco dichiaro sotto la mia responsabilità che tutte le informazioni inserite nel presente elenco di incarichi di docenza allegato al Curriculum sono vere e corrette.
Sassari 12 marzo 2024

Dott. Gianfranco Lai

