



ICCREA BANCAIMPRESA

Martedì 7 Luglio 2015 (dalle ore 15.00 alle ore 19.00)

Obiettivo è quello di fornire un quadro delle soluzioni, finanziarie e non, messe a disposizione da ICCREA BancaImpresa e dalle BCC per favorire l'approccio ai mercati esteri sia in termini di esportazioni/importazioni che di internazionalizzazione delle imprese con riferimento ad alcune aree geografiche ritenute di particolare interesse.

TEMATICHE TRATTATE:

- Principali istituzioni di supporto (SACE, SIMEST, ICE, Camere di Commercio)
- Principali strumenti per il regolamento di contratti e/o ordini con pagamento a breve termine (Lettere di Credito)
- Garanzie internazionali (Bondistica)
- Finanziamenti import ed export
- Finanziamenti per l'Internazionalizzazione delle PMI (Convenzioni con SACE breve e medio termine)
- Forme di regolamento a supporto delle esportazioni di beni e servizi a medio/lungo termine (Credito Fornitore e Credito Acquirente)
- Prodotti e servizi agevolati per l'internazionalizzazione delle imprese (Leggi 100/133)
- IBI nel mondo Uffici di Rappresentanza ed Accordi Internazionali

DESTINATARI

Imprenditori, Amministratori, Responsabili commerciali, Export manager di aziende clienti delle BCC della provincia di Bergamo.

MATERIALE DIDATTICO

Ogni partecipante riceverà il materiale didattico relativo ad ogni incontro. La documentazione sarà consultabile su un portale dedicato (accesso con password personale) sino a 6 mesi dopo la fine dei corsi.

La partecipazione è gratuita sino ad esaurimento posti e previa iscrizione presso gli sportelli della propria BCC.



5 INCONTRI SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

9 Giugno - 7 Luglio 2015
Orario 15.00 - 19.00

Sala Convegni BCC - via A. Moro, 1 - Zanica



PROMOS



1

ORIENTAMENTO AI MERCATI INTERNAZIONALI

Martedì 9 Giugno 2015 (dalle ore 15.00 alle ore 19.00)

Dedicato alla lettura del contesto economico di riferimento, finalizzata a comprendere le variabili e le tendenze che hanno implicazioni per lo sviluppo del business nei mercati esteri. Partendo dall'analisi aggiornata dello scenario economico, ci si concentrerà sulle regole che disciplinano gli scambi internazionali.

TEMATICHE TRATTATE:

- Le imprese italiane ed europee di fronte alla sfida della globalizzazione
- Le leve del commercio internazionale
- Le fonti della crisi e il loro impatto nei processi d'internazionalizzazione. La catena globale del valore
- Gli accordi economici commerciali internazionali
- Internazionalizzazione ed integrazione economica: fra necessità e progettualità

2

STRATEGIE DI INVESTIMENTO NEI MERCATI INTERNAZIONALI

Martedì 16 Giugno 2015 (dalle ore 15.00 alle ore 19.00)

Analisi dell'internazionalizzazione delle imprese e le decisioni che queste devono affrontare dal punto di vista strategico: dove, come e quando entrare nei mercati esteri. Dall'analisi dei mercati internazionali all'orientamento degli investimenti per scegliere il miglior posizionamento strategico.

TEMATICHE TRATTATE:

- Perché internazionalizzare: lo sviluppo d'impresa al centro degli scenari internazionali
- Dove internazionalizzare: l'analisi di attrattività delle nazioni, potenzialità e rischi, modelli decisionali per le scelte di rilocalizzazione e di uscita
- Come internazionalizzare: modalità di ingresso, le diverse tipologie di presenza sui mercati esteri
- Quando internazionalizzare: la scelta del momento più adatto

3

TECNICHE DI VENDITA NEI MERCATI INTERNAZIONALI

Giovedì 25 Giugno 2015 (dalle ore 15.00 alle ore 19.00)

In un contesto di crescente globalizzazione dei mercati, le imprese necessitano di declinare le proprie strategie di marketing internazionale a livello sempre più integrato e globale. Vengono affrontati gli aspetti chiave per lo sviluppo di una strategia di marketing internazionale dal punto di vista dell'impresa, partendo dalla fase preliminare di studio dei mercati esteri e di analisi della domanda e della concorrenza, fino alla stesura del piano di marketing per l'estero.

TEMATICHE TRATTATE:

- Analisi dei mercati
- Ricerche di mercato tramite web
- Valutazioni di attrattività e accessibilità dei paesi
- Politiche di marketing strategico
- Ricerca, valutazione e scelta dei canali distributivi
- La partecipazione alle fiere internazionali: preparazione, organizzazione, valutazione d'impatto
- Programmazione e controllo dell'utilizzo delle risorse per vendita e promozione
- Creazione di un piano di marketing

4

TECNICHE DEL COMMERCIO ESTERO

Martedì 30 Giugno 2015 (dalle ore 15.00 alle ore 19.00)

L'obiettivo è fornire ai partecipanti un quadro delle principali soluzioni della logistica e dei suoi rischi, la documentazione e le assicurazioni per le esportazioni/importazioni.

TEMATICHE TRATTATE:

- Il concetto di supply chain
- Rilevanza delle supply chain internazionali
- La progettazione e gestione delle supply chain internazionali
- La gestione dei trasporti internazionali
- La gestione dei flussi finanziari
- Documentazione e trasporti