



Camera di Commercio
Bergamo

PROMOS
ITALIA
BE GLOBAL

NIBI



Bergamo Sviluppo
Azienda Speciale della Camera di Commercio

INCONTRI DI FORMAZIONE SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

maggio – dicembre 2019



Bergamo Sviluppo, in collaborazione con NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale di Promos Italia, presenta un nuovo **ciclo di incontri di formazione sulle tematiche dell'internazionalizzazione d'impresa**, dedicati a formare operatori delle piccole e medie imprese che desiderano approcciare con metodo i processi di internazionalizzazione.

Il nuovo programma prevede incontri formativi dal taglio pratico, trasversale e business oriented, aventi l'obiettivo di approfondire, in un contesto sempre più mutevole, sia temi specifici, sia le dinamiche di alcuni mercati internazionali.

Nel periodo maggio-dicembre 2019 verranno pertanto realizzati **10 workshop** su argomenti mirati di business internazionale, utili ad acquisire competenze e strumenti per affrontare le diverse fasi di un progetto internazionale, e **3 business focus** su aree potenzialmente attrattive per le piccole e medie imprese, che forniranno un inquadramento generale del Paese/area trattato/a, evidenziando possibilità di investimento e opportunità commerciali.

L'azione formativa proposta permetterà ai partecipanti di:

- ✓ valutare le opportunità offerte dai processi di internazionalizzazione
- ✓ acquisire nuove competenze manageriali e tecniche
- ✓ raggiungere in modo più efficiente gli obiettivi di business in ambito internazionale
- ✓ considerare la possibilità di operare in mercati ad alto potenziale
- ✓ creare un valido network di relazioni professionali

La didattica è affidata a docenti e professionisti del settore in grado di combinare visione strategica e taglio pratico.

L'iniziativa è finanziata dalla Camera di Commercio di Bergamo

Gli incontri, a partecipazione gratuita, si terranno nella Sala Conferenze del POINT – Polo Tecnologico di Dalmine (via Pasubio 5/ang. via Einstein), in orario 14-18

ISCRIZIONI ONLINE SUL SITO www.bergamosviluppo.it (sezione news scorrevoli in homepage)

PER INFORMAZIONI:

BERGAMO SVILUPPO – Azienda Speciale della CCIAA di Bergamo

Referente iniziativa: Pamela Mogni – mogni@bg.camcom.it – tel. 035 3888011

COME VALUTARE UN INVESTIMENTO INTERNAZIONALE

Giovedì 23 maggio, ore 14-18

Il seminario presenta le tecniche e i metodi di analisi per valutare la convenienza economica di investimenti internazionali al fine di gestire in modo accurato le risorse aziendali e approvare i progetti che generano valore più elevato e che hanno un rendimento superiore al costo del capitale aziendale investito.

Massimo Ferracci, docente NIBI in materia di finanza internazionale e strumenti di pagamento per l'Internazionalizzazione. È consulente di Alta Direzione a supporto delle strategie commerciali e finanziarie internazionali delle imprese e opera a Milano a Londra, Mumbai, New York, Parigi e Roma. È inoltre E.F.P.A./UE Senior Financial Corporate Adviser, docente di "Finanza Aziendale", editorialista e pubblicista e docente di finanza presso il CUOA Business School.

VENDITA, DISTRIBUZIONE E AGENZIA: COME IMPOSTARE UNA CORRETTA STRATEGIA DI APPROCCIO COMMERCIALE

Giovedì 6 giugno, ore 14-18

L'incontro mira a fare comprendere il differente utilizzo e le principali differenze giuridiche tra questi 3 contratti, al fine di poter individuare la migliore strategia commerciale evidenziando le criticità legali e di tutela della parte produttrice.

Alessandro Russo, docente NIBI - esperto in pagamenti internazionali, diritto del commercio internazionale, contrattualistica e diritto societario internazionale. Avvocato internazionalista, professore a contratto all'Università di Bologna, Facoltà di giurisprudenza sede di Ravenna, Senior partner dello Studio Associato Tупponi, De Marinis, Russo & Partners. Cultore di diritto dell'impresa avanzato alla Facoltà di Economia di Forlì Università di Bologna.

NUOVE TENDENZE E COMPETENZE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE: IL RUOLO DEI LOCAL EXPORT MANAGER

Giovedì 20 giugno, ore 14-18

Il workshop ha l'obiettivo di aggiornare e orientare le aziende su nuove opzioni di supporto all'export. Verranno forniti gli strumenti operativi per ottimizzare il rapporto con le nuove figure professionali.

Rita Bonucchi, docente NIBI in organizzazione aziendale e marketing internazionale. È amministratore di Bonucchi e associati srl, società di consulenza attiva nei campi marketing internazionale, web marketing, creazione d'impresa e marketing per la cultura. Ha esperienza nella direzione marketing di importanti società. Si divide tra formazione e consulenza, occupandosi soprattutto di strategie di marketing, internazionalizzazione, comunicazione e sistemi informativi nelle PMI e nel terziario avanzato.

FARE BUSINESS IN USA NELL'ERA DI TRUMP

Giovedì 4 luglio, ore 14-18

Il business focus, alla luce delle nuove politiche dell'amministrazione Trump, mira a fornire un aggiornamento del contesto economico in cui opera chi intende affacciarsi o sviluppare il proprio business sul mercato statunitense. Durante l'incontro verranno analizzate le tendenze del commercio internazionale, la regionalizzazione dei Paesi, le opportunità e i rischi derivanti dall'effetto dell'era Trump, per permettere alle aziende di adottare le più efficaci modalità di approccio strategico al mercato statunitense. Si cercherà di comprendere come le politiche dell'amministrazione Trump e le contromisure adottate dagli altri Paesi giochino un ruolo fondamentale per l'andamento delle nostre esportazioni in USA.

Roberto Corciulo, docente NIBI - esperto di consulenza strategica alle imprese con particolare riferimento al mercato Est Europa e USA. È dottore commercialista, revisore contabile, business advisor, tax advisor and financial planner. Partner e Presidente IC& Partners dove si occupa dello sviluppo del business di gruppo. È specializzato in ristrutturazioni aziendali, pianificazione fiscale, legale e consulenza strategica all'internazionalizzazione d'impresa. Ha diversi incarichi societari nei CdA di imprese multinazionali. Dal 2009 è membro del Board EMEA di Prime Global, la terza associazione a livello mondiale di società contabili indipendenti.

LE COMPETENZE INTERCULTURALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Giovedì 19 settembre, ore 14-18

Conquistare altri mercati e assumere una dimensione internazionale rappresenta un'opportunità di successo per qualsiasi azienda. Il seminario punta a far comprendere l'importanza delle competenze interculturali per l'internazionalizzazione d'impresa, fornendo gli strumenti concettuali e operativi per riconoscere, valutare o sviluppare le competenze interculturali per quelle figure che lavorano con l'estero.

Maura Di Mauro, docente NIBI in intercultural management. È formatrice, coach e consulente interculturale. Specializzata sulle tematiche di diversity & inclusion, comunicazione e management interculturale. Insegna "Intercultural Business Management" al Master MINT dell'Università Cattolica di Piacenza. Per gruppi multinazionali e PMI sviluppa progetti di analisi delle esigenze formative e di valutazione e sviluppo di competenze manageriali per lo sviluppo e l'internazionalizzazione d'impresa.

OBIETTIVO ESTERO: COME SCEGLIERE IL MERCATO

Giovedì 26 settembre, ore 14-18

L'incontro approfondirà argomenti inerenti alle principali tematiche relative ai processi di internazionalizzazione d'impresa con particolare riguardo alle differenti strategie adottabili per scegliere il mercato estero, alla luce dell'analisi strategica, della valutazione competitors e del marketing mix.

Fiorenza Sarotto, docente NIBI in strategia e marketing per l'internazionalizzazione. Ha un'esperienza significativa di strategia e marketing in aziende operanti in settori diversificati: largo consumo, assicurazioni ed entertainment, per le quali ha svolto incarichi con responsabilità crescente in ambito di marketing strategico ed operativo, comunicazione, sviluppo nuovi prodotti, e start up aziendali e progettuali. Svolge attività di formazione per PMI, profili professionali marketing, commerciali e tecnici, per top management internamente alle aziende e in collaborazione con altre organizzazioni e centri di ricerca.

FARE BUSINESS NEGLI EMIRATI ARABI UNITI: FOCUS EXPO 2020

Giovedì 3 ottobre, ore 14-18

Il business focus punta a trasferire le conoscenze e gli strumenti operativi per un approccio consapevole e strutturato al mercato emiratino. Verrà fornito un inquadramento del Paese, spiegando l'importanza e il perché gli Emirati Arabi devono essere visti come HUB strategico e non solo come mercato di destinazione e verrà fornita una panoramica dei principali progetti attuali e futuri, delle opportunità per le PMI in vista di Expo 2020, e le prassi commerciali e di partnership da adottare con questo mercato specifico.

Pietro Paolo Rampino, docente NIBI al Business Focus Mediterraneo, Medio Oriente e Golfo. È relatore della MBA Luiss Business School dove insegna "Finanza e affari islamici nella regione di Mena". È Presidente del Collegio Sindacale e Internal Audit di diverse medie e grandi aziende italiane. È co-fondatore e vicepresidente della Joint Italian Arab Chamber e fondatore e CEO di Incubator & Accelerator of Excellence con sede negli Emirati Arabi Uniti, nonché rappresentante esclusivo in Italia di DP World e Jebel Ali Free Zone - Dubai, Emirati Arabi Uniti.

STRUMENTI FINANZIARI E ASSICURATIVI A SOSTEGNO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Giovedì 10 ottobre, ore 14-18

Esportare non è solo varcare i confini nazionali. È ripensarsi come impresa: proiettarsi in una dimensione globale per andare oltre le destinazioni tradizionali. Per essere sempre più competitivi sui mercati esteri è necessario valutare strategie nuove, anche finanziarie, in cui la capacità di (ri)adattarsi è requisito essenziale per sviluppare il proprio business. Il workshop analizzerà gli strumenti finanziari e assicurativi utilizzabili a sostegno dei progetti di internazionalizzazione.

Marco Padovan, docente NIBI - esperto di diritto delle infrastrutture in Italia e all'estero, delle problematiche del commercio internazionale, con particolare attenzione per le sanzioni economiche e l'export control, di finanza di progetto, di acquisizioni e fusioni societarie e di diritto bancario e finanziario. Dopo un'esperienza in uno studio legale americano è entrato al servizio legale della Banca Europea per gli Investimenti (BEI) in Lussemburgo; nel 2000 ha assunto la responsabilità di "Project Finance Coordinator" per l'Italia in uno studio legale internazionale a Milano. Nel 2002 ha fondato il proprio studio legale.

IL MERCATO ASIATICO: CINA, GIAPPONE E COREA

Giovedì 24 ottobre, ore 14-18

Il business focus offre un aggiornamento su elementi contingenti di mercato e strategia che caratterizzano le opportunità di internazionalizzazione per il segmento PMI su Cina, Giappone e Corea. Verrà fornita un'analisi su elementi d'attualità in merito a politiche economiche, commerciali, trattati di libero scambio che regolano i tre rispettivi mercati.

Paolo Cacciato, docente NIBI al Business Focus Cina e Far East. Sinologo e nipologo, esperto in lingue orientali, marketing e consulenza di sviluppo commerciale per i mercati asiatici, Presidente e Direttore Scientifico di Asian Studies Group - associazione multidisciplinare e centro studi specializzato in formazione, consulenza, mediazione progettuale e marketing strategy su Cina, Giappone e Corea, con diverse sedi in Italia, fra cui Milano e Roma. Managing Director di ADMEA, Advisory for Development and Marketing on Eastern Asia. Docente e formatore per programmi di business culture e business mediation inerenti all'area East Asia.

LA VENDITA DEI PRODOTTI DUAL USE IN PAESI EMBARGATI: COME TUTELARSI

Giovedì 7 novembre, ore 14-18

Il seminario mira a fornire elementi tecnico-operativi per tutelarsi in caso di esportazione di prodotti dual use in Paesi embargati. Verrà introdotta la normativa generale sui beni a duplice uso e fornita un'analisi sulle diverse problematiche che si possono riscontrare in caso di prodotti dual use e potenzialmente dual use, anche attraverso la presentazione di casi pratici.

Giuseppe De Marinis, docente NIBI in strategie doganali, logistica e trasporti. Giurista internazionalista e senior partner dello studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Dal 2001, libero professionista e consulente in contrattualistica internazionale, diritto e tecnica doganale, fiscale e dei trasporti internazionali. Assiste imprese in Italia e all'estero nella fase di predisposizione e negoziazione di contratti internazionali e nella costituzione di società. Formatore in diritto del commercio internazionale e diritto doganale e dei trasporti per conto di varie Associazioni di categoria e Scuole di formazione manageriale.

COMMERCIO ELETTRONICO: IL CONTRATTO DI VENDITA ON LINE, ASPETTI CONTRATTUALI

Giovedì 21 novembre, ore 14-18

L'incontro offre una panoramica generale delle principali problematiche legali e contrattuali connesse al commercio elettronico nei rapporti tra imprese (B2B), con un accenno anche alle problematiche legate a rapporti tra imprese e consumatori (B2C).

Tupponi Marco, docente NIBI in contrattualistica internazionale. Avvocato internazionalista fondatore dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, è specializzato in contrattualistica internazionale e diritto del commercio internazionale, svolge attività di consulenza a favore di imprese, Associazioni industriali e delle PMI, cooperative e Camere di Commercio. Professore a contratto di "Diritto dell'impresa avanzato" alla Facoltà di Economia dell'Università di Bologna (sede di Forlì).

GESTIONE EFFICACE DEL POST EVENTO: COME FORMULARE PROPOSTE COMMERCIALI VINCENTI

Giovedì 28 novembre, ore 14-18

Il workshop affronta il tema della gestione del dopo evento - fiera o missione - momento cruciale per riprendere i contatti e per presentare proposte commerciali vincenti. Verrà analizzato come gestire la ripresa dei contatti, come elaborare le informazioni rilevate e classificare i contatti per tipologia e Paese di provenienza, al fine di presentare al meglio l'azienda e il prodotto/servizio.

Antonella Bona, docente NIBI in marketing internazionale e web marketing. Docente di marketing all'Università LIUC, titolare del corso di "Retail & Sales Management". È coordinatore scientifico della Business School de Il Sole 24 Ore, del Master "Marketing, Comunicazione e Digital Strategy". Ha insegnato marketing sociale presso ALTIS -Alta Scuola Impresa e Società (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano). È responsabile del corso "Sales Management e Digital Marketing" all'Università Svizzera (SUPSI). Dal 2000 svolge attività di consulenza alle imprese. È coautore di pubblicazioni sui temi marketing e retail&channel management.

COME ELABORARE UN EXPORT PLAN EFFICACE

Giovedì 12 dicembre, ore 14-18

Il seminario mira a far comprendere l'articolazione di un piano di marketing strategico ed operativo chiaro ed efficace, volto a migliorare la capacità di pianificazione della strategia di marketing per la propria azienda. Verranno trasmesse le informazioni per acquisire le competenze di base e fornito uno schema concreto per impostare un programma dettagliato delle attività, nonché il piano di azione per concretizzare gli obiettivi definiti nella strategia.

Antonella Bona, docente NIBI in marketing internazionale e web marketing. Docente di marketing all'Università LIUC, titolare del corso di "Retail & Sales Management". È coordinatore scientifico della Business School de Il Sole 24 Ore, del Master "Marketing, Comunicazione e Digital Strategy". Ha insegnato marketing sociale presso ALTIS -Alta Scuola Impresa e Società (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano). È responsabile del corso "Sales Management e Digital Marketing" all'Università Svizzera (SUPSI). Dal 2000 svolge attività di consulenza alle imprese. È coautore di pubblicazioni sui temi marketing e retail&channel management.