



Unione europea
Fondo sociale europeo



CORSO GRATUITO DI FORMAZIONE AZIENDALE

Formazione pratica per l'export manager

Percorso co-finanziato con risorse del Fondo sociale europeo
Programma Operativo 2014/2020 Regione Emilia-Romagna

Rif.PA 2016-5473/RER

INTRODUZIONE

Il fenomeno della globalizzazione, e il conseguente accresciuto livello di competitività sui mercati internazionali, sta imponendo alle imprese italiane di acquisire o incrementare il proprio fatturato estero mediante un posizionamento basato su competenze sempre più specifiche ed innovative.

L'export manager deve avere una perfetta padronanza dell'elaborazione del piano strategico e della quotidiana gestione delle vendite e del team interno ed esterno.

I compiti dell'export manager vanno dalla ristrutturazione e la pianificazione di azioni tese all'introduzione dei prodotti aziendali già esistenti nel mercato estero di riferimento, alla creazione di vere e proprie offerte ad hoc che incontrano gli interessi e i bisogni dei consumatori finali esteri. Progetta, quindi, strategicamente e commercialmente la rete di distribuzione dei prodotti all'estero e definisce tutte le azioni commerciali e politiche per il corretto sviluppo del mercato.

Un'azienda che può contare sulla professionalità di un export manager riesce a pianificare la sua entrata in un mercato estero più facilmente e con più possibilità di successo, rispetto ad un'azienda che improvvisa o non ha un visione di medio/lungo periodo.

OBIETTIVI

Far acquisire ai partecipanti le conoscenze tecniche e le competenze strategiche per guidare un'impresa in un percorso di sviluppo sui mercati internazionali, in un contesto sempre più competitivo.

Consentire ai partecipanti di:

- Comprendere i processi di internazionalizzazione sia sul piano tecnico che strategico-finanziario approfondire conoscenze relative a processi, strategie e modelli di internazionalizzazione del business attraverso l'analisi dei mercati internazionali
- Acquisire competenze specifiche sugli aspetti giuridici e fiscali che regolano il commercio internazionale

CONTENUTI

1. Scenario economico internazionale e modelli di internazionalizzazione
2. Strategie di marketing internazionale
3. La ricerca dei finanziamenti e la costruzione del business plan per l'internazionalizzazione
4. Tecniche di commercio estero: contrattualistica, fiscalità e trasporti
5. La tutela dei marchi e brevetti

PER INFORMAZIONI E ADESIONI

Referente: **Laura Coratti** loratti@eciparfe.it

ECIPAR FERRARA Via M. Tassini, 8 41123 Ferrara Tel. 0532-66440 www.eciparfe.it

AVVIO DEL CORSO

14 Settembre 2017

DURATA

40 ore di aula + 10 ore di coaching personalizzato in Azienda

DESTINATARI

Titolari e dipendenti di imprese che:

- abbiano sede legale o unità locale in Emilia Romagna;
- appartengano al settore /sistema produttivo / filiera della manifattura e dei servizi collegati (meccanica, mecatronica, motoristica in senso lato);
- appartengano alla tipologia di piccola impresa (ai sensi della DGR n.631/2015);
- rientrino nel regime di aiuto De Minimis (ai sensi del Regolamento (UE) n. 1407/2013)

ATTESTATO

Attestato di frequenza

SEDE DEL CORSO

Ecipar Ferrara
Via Tassini 8, 44123 Ferrara



ECIPAR
FORMAZIONE E SERVIZI INNOVATIVI



ECIPAR FERRARA

Formazione e servizi innovativi per l'artigianato e la piccola impresa

Società cooperativa a responsabilità limitata

C.F. e P.IVA 00715600383 - Iscr.Albo Soc. Coop. n. A111191

Sede Legale ed Operativa: Via Marcello Tassini, 8 - 44123 Ferrara

Tel 0532 66440 - Fax 0532 66442

Sede didattica: Via Ferrarese, 52 - 44042 Cento (FE)

www.eciparfe.it - info@eciparfe.it