
IL PIANO DI EXPORT

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

L'attività di export verso uno o più Stati esteri presuppone che l'azienda si strutturi al suo interno, per seguire tutte le azioni e le procedure nei confronti della controparte commerciale, ovvero dall'offerta al pagamento della merce. Le PMI italiane che intendono affrontare un processo di internazionalizzazione molte volte incontrano notevoli limiti relativamente alla mancata pianificazione delle attività. Elaborare un Piano Export richiede uno sforzo di analisi e pianificazione che proteggerà l'impresa da investimenti non coerenti tra loro. Obiettivo del corso è quello di fornire le indicazioni per una corretta elaborazione del Piano Export di una PMI, strumento fondamentale per una corretta pianificazione delle attività commerciali estere di una impresa.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

- Cosa è il Piano Export
- Le informazioni che un Ufficio Export deve raccogliere:
 - azienda
 - mercati
 - Concorrenti
 - ambiente esterno
 - I tempi e i valori economici
- I ruoli afferenti all'Ufficio Export:
 - Export Manager
 - Temporary Export Manager (TEM)
 - Addetto commerciale estero
 - Addetto al back office estero
 - Outsourcing
- L'attività commerciale internazionale

DOCENTI

STELLA OCCHIALINI – Senior Project Manager di Roncucci&Partners, svolge dal 2005 svolge attività di progettazione, gestione e animazione di progetti di aggregazione d'impresa per l'avvicinamento a nuovi mercati o per la realizzazione di investimenti all'estero. Ha avuto esperienze in Cina, India, Sudafrica, Libia, Marocco, Egitto, Tunisia, Turchia, Serbia, Brasile e Cile. Svolge attività di docenza sui temi delle nuove competenze dell'export manager e della strategia per l'internazionalizzazione delle PMI e attività di consulenza per la ridefinizione organizzativa dell'ufficio commerciale estero e la valorizzazione delle professionalità delle persone coinvolte.

FEDERICO RUBINI – Project Manager in Roncucci&Partners da oltre 12 anni ha realizzato missioni internazionali e seguito oltre 30 aziende italiane su mercati lontani e difficili. Ha maturato una esperienza specifica in India e nell'area dei Balcani. Svolge correntemente attività di formazione .

DESTINATARI

Il corso si rivolge a Imprenditori, Responsabili Commerciali e degli Uffici Export, Export Manager e Addetti Commerciali Esteri.

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono (per eventuali domande che potrebbero comunque essere effettuate via live chat) e webcam

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA