***SOSTEGNO ALL’EXPORT delle PMI***

***Ciclo di seminari gratuiti della Camera di commercio di Bologna in collaborazione con l’azienda speciale CTC***

**nell’ambito delle iniziative di Promozione dell’Export e di internazionalizzazione intelligente**

La Camera di commercio di Bologna in collaborazione con l’Azienda speciale CTC organizza un percorso formativo di 4 incontri sui temi fondamentali del commercio con l'estero per acquisire strumenti di lavoro concreti per la propria azienda.

L’obiettivo è infatti supportare le aziende del territorio a incrementare le loro competenze in ambito export.

I 4 seminari affronteranno aspetti generali e specifici del processo di export e forniranno indicazioni concrete per comprendere le esigenze dei mercati esteri e per analizzare le caratteristiche organizzative e aziendali della propria realtà aziendale e impostare al meglio le proprie scelte strategiche.

Il percorso è finanziato dal progetto "Sostegno all'Export delle PMI" a valere sul Fondo di Perequazione 2015-2016 di Unioncamere italiana.

**I PROGRAMMI**Formazione di base per l’internazionalizzazione:

**mercoledì 3 ottobre 13.30-17.30 - Relatore: Dottor Gianfranco Ardenti**

**Perché pianificare: il piano export – [Iscrizioni on line](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd6LflwXRyZBrFqnVLyct4xfcZXV3IRbqtEMrju45Z5SZwVLA/viewform)**

• I mercati internazionali e le loro dinamiche

• Gli strumenti del marketing internazionale e in che modo possono esserci di aiuto

• La differenza tra l’Export e un progetto di internazionalizzazione

• Il piano export ed il metodo di lavoro organizzato: perché non possiamo più lasciare le cose al caso

• La redazione di un export check up aziendale per l’export

• Dove attingere informazioni di mercato

• Come rendere l’azienda competitiva

**mercoledì 10 ottobre 13.30-17.30 - Relatore: Dottor Fabrizio Ceriello**

**Le attività commerciali per i mercati internazionali –** [**Iscrizioni on line**](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSelQ2JQti8ASd4p4eq1QikyieawwXTDwVvVFHnQtLQwvW_ixg/viewform)

• La partecipazione alle fiere internazionali

• L’organizzazione delle attività commerciali e distributive all’estero

• Panoramica sulle figure commerciali: pro e contro di ognuna

• Il rapporto con i buyer e gli uffici acquisti

• Come rendere la nostra offerta competitiva

• Lo sviluppo di una trattativa all’estero

• Le soluzioni e-commerce per le MPMI: esempi di sviluppo di progetti di e-commerce

**mercoledì 17 ottobre 13.30-17.30 - Relatore: Dottor Fabrizio Ceriello  
La gestione di un’operazione di commercio estero: dall’accordo contrattuale al pagamento -** [**Iscrizioni on line**](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScWSb6d4ZVzDg4vzsV2b-lsAuDhHe2wlXuy0bSHk0PTvmNi3Q/viewform)

• Gli accordi commerciali: compravendita, accordo di distribuzione, il contratto di agenzia

• La redazione degli accordi: i principali punti da regolare

• La scelta del termine di resa: focus sulle clausole Incoterms 2010 ICC

• La movimentazione delle merci: trasporti e spedizioni internazionali

• Il rapporto con vettori e spedizionieri

• Le responsabilità vettoriali e le coperture assicurative

• Gli strumenti di pagamento nel commercio estero

• La gestione del rischio di credito export con strumenti finanziari ed assicurativi

• Panoramica sui principali documenti in uso nel commercio estero

**mercoledì 24 ottobre 13.30-17.30 - Relatore: Dottor Gianfranco Ardenti  
Gli aspetti doganali e fiscali nel commercio estero – [Iscrizioni on-line](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdustXg2dW3IHaHQr6oxYx9XV7rR--E8VvUXPVb8DplLt4Sig/viewform)**

• La grande famiglia delle operazioni con l’estero: operazioni extraUE e operazioni intracomunitarie;

• Le regole di fatturazione e gli adempimenti connessi

• Le criticità legate alle operazioni doganali in import ed export

• Focus sugli elementi essenziali della dichiarazione doganale: classificazione doganale, valore, origine

• Individuazione e calcolo dei dazi

• Made in ed origine preferenziale: due concetti diversi con regole di determinazione diverse

• I principali documenti doganali

**Profilo dei relatori:**

***Dott. Gianfranco Ardenti***

Specializzato in Marketing Internazionale e Gestione Strategica dei Servizi, ha maturato esperienze aziendali come Direttore Marketing, Analista dei Mercati e Direttore Commerciale. Attualmente è consulente e docente di Marketing Internazionale ed esperto di problematiche commerciali sulla creazione, organizzazione e coordinamento attività di vendita e distributive.

***Dott. Fabrizio Ceriello***

Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari, si occupa esclusivamente di consulenza e formazione per il commercio internazionale. Dal 2005 è socio fondatore ed amministratore di una società di consulenza accreditata nell’albo MISE per la fornitura di servizi di Temporary Export Management. E’ stato consulente e formatore per ICE ed altri soggetti pubblici; attualmente collabora con diverse Camere di Commercio, associazioni di categoria ed è consulente per gli aspetti mercantili nel commercio internazionale per diverse aziende e banche sull’intero territorio nazionale, in diversi settori.

Partecipando ad almeno 16 ore dell'attività formativa, l’impresa potrà beneficiare di una premialità nel Bando Regionale “Progetti di promozione dell’export e internazionalizzazione intelligente – 2a annualità 2018” per la concessione del contributo.

Per informazioni: CTC azienda speciale della Camera di commercio - [ctc.formazione@bo.camcom.it](mailto:ctc.formazione@bo.camcom.it) – 051-6093200