

## SEMINARIO DI FORMAZIONE

# IL DECALOGO PER L'ESPORTATORE

Relatore: Dott. Antonio Di Meo – Studio Di Meo di Antonio Di Meo & C. sas

**MARTEDI' 13 GENNAIO 2015**

Camera di Commercio di Rimini – Via Sigismondo, 28

Sala Convegni

9.30 - 13.00

14.00-17.30

La Camera di Commercio di Rimini, Unindustria Rimini, con supporto di Banca Carim, nell'ambito del Protocollo di Intesa per l'Internazionalizzazione siglato nel 2013, **organizzano in data 13 gennaio 2015 presso la sede della Camera di Commercio di Rimini, via Sigismondo, 28 un seminario di formazione dal titolo "IL DECALOGO PER L'ESPORTATORE" durante il quale il consulente presenterà una panoramica sugli aspetti fondamentali dell'Internazionalizzazione.**

### Costi e modalità di partecipazione all'iniziativa:

quota di adesione aziendale, indipendentemente dal n. dei dipendenti, Euro 80,00+IVA (totale Euro 97,60) da versare mediante bonifico bancario sul C/C 000000001584 Istituto Bancario "Unipol Banca S.p.A. – Piazza della Costituzione, 2 – 40128 Bologna - IBAN IT24R0312724200 000000001584 intestato a Camera di Commercio di Rimini, citando nella causale: quota di partecipazione al seminario "il decalogo per l'esportatore".

Il presente **modulo di iscrizione**, dovrà pervenire alla Camera di Commercio di Rimini **unitamente alla copia della ricevuta del bonifico** via fax 0541/363747 o via e-mail a HYPERLINK "mailto:estero@rn.camcom.it" [estero@rn.camcom.it](mailto:estero@rn.camcom.it) **entro e non oltre LUNEDI' 12 GENNAIO 2015.**

Per ulteriori informazioni: **Monica Reali** tel. 0541/363735; email: HYPERLINK "mailto:estero@rn.camcom.it" [estero@rn.camcom.it](mailto:estero@rn.camcom.it) HYPERLINK "http://www.riminieconomia.it" [www.riminieconomia.it](http://www.riminieconomia.it)

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

Ragione Sociale \_\_\_\_\_ P.IVA-

C.F. \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_ sito

web \_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_ Fax

\_\_\_\_\_ Indirizzo \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_

Nome e Cognome

partecipanti \_\_\_\_\_

Attività relativa all' azienda

---

---

---

Ai sensi del D.lgs. 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali) La informiamo che i suoi dati sono conservati nel nostro archivio informatico e saranno utilizzati solo per l'invio di materiale informativo inerente alle nostre attività e l'eventuale pubblicazione di materiale promozionale. La informiamo inoltre che ai sensi dell'art. 7 della legge, Lei ha diritto di conoscere, aggiornare, cancellare, rettificare i Suoi dati od opporsi all'utilizzo degli stessi, se trattati in violazione della legge.

Data

Timbro e Firma

\_\_\_\_\_

## **PROGRAMMA**

# **IL DECALOGO PER L'ESPORTATORE**

*Relatore: Dott. Antonio Di Meo – Studio Di Meo di Antonio Di Meo & C. sas*

### **1. Prepararsi ad operare sui mercati esteri**

Decisione di internazionalizzarsi

Vantaggi e opportunità dell'internazionalizzazione

Rischi e diversità che caratterizzano i mercati esteri

Regole, condizioni e suggerimenti per internazionalizzarsi

Criteri per valutare rischi ed opportunità

Errori che l'impresa deve evitare

### **2. Condizioni per internazionalizzarsi**

Risorse aziendali: umane, finanziarie, tecniche

Informazioni per esportare e fonti informative

Canali di entrata sui mercati esteri

Piano export e business plan: perché è importante, oggetto ed elementi

Condizioni per internazionalizzarsi

Cosa fare e cosa non fare per avere successo sui mercati esteri

### **3. Check-up per internazionalizzarsi**

Scopo e sviluppo del Check-up estero

Orientamento/posizionamento dell'azienda sui mercati esteri

Analisi delle risorse aziendali: umane, finanziarie, tecniche

Contenuti ed elementi del Check-up per l'internazionalizzazione

Esame dei fattori di criticità per una competitività internazionale

Esame dei punti di forza e di debolezza

Strumenti per una autodiagnosi operativa

Valutazione dei risultati e scelte su dove e come intervenire

### **4. Aspetti di tecnica commerciale estera e suggerimenti**

Negoziazione di un accordo commerciale con l'estero

Aspetti di natura commerciale, contrattualistica e logistica (gli Incoterms)

Offerte, ordini, conferme: loro struttura, contenuti e punti di criticità

Aspetti creditizi (fido e clienti), di pagamento e finanziari

Strumenti necessari ad una corretta e funzionale gestione integrata

Regole per avere successo sui mercati esteri

Docente

**Antonio Di Meo**, consulente specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con Studio a Padova. Giornalista Pubblicista, Professore a contratto in Tecniche degli Scambi Internazionali e autore di pubblicazioni in materia.

|  |  |  |
|--|--|--|
|  | <p>HYPERLINK "http://<br/>www.rn.camcom.it/<br/>promozione/home/bandi/<br/>novita-bando-per-la-<br/>creazione-ed-il-sostegno-<br/>alle-nuove-imprese/image/<br/>image_view_fullscreen"<br/>INCLUDEPICTURE<br/>"http://www.rn.camcom.it/<br/>promozione/home/bandi/<br/>novita-bando-per-la-<br/>creazione-ed-il-sostegno-<br/>alle-nuove-imprese/<br/>image_mini" \*<br/>MERGEFORMATINET</p> |  |
|--|--|--|