

ORARIO

Mattina: 8,30 – 13,00
Pomeriggio: 14,00 – 18,30

SEDE

Camera di Commercio di Modena
Via Ganaceto, 134 – Modena

MODALITA' DI ISCRIZIONE

L'iscrizione deve essere effettuata compilando e inviando a **mezzo fax (059.208520)**, la cedola di iscrizione **entro il 3 novembre**.

QUOTA DI ISCRIZIONE

Per le aziende di Modena e provincia:

€490,00 + IVA (21%)

Per le aziende fuori provincia:

€560,00 + IVA (21%)

La quota comprende: materiale didattico, coffee break, pranzi di lavoro e rilascio dell'attestato di partecipazione.

AGEVOLAZIONI

Sconto del 10% per iscrizioni di più partecipanti per la stessa azienda.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento deve essere effettuato esclusivamente tramite bonifico bancario al ricevimento della fattura, che sarà trasmessa unitamente alla conferma di avvenuta iscrizione.

Estremi per il pagamento:

PROMEC Azienda Speciale della CCIAA di MO
C.F./P.IVA 03034790364

Banca Popolare dell'Emilia Romagna

C/C: IBAN IT 36 M 05387 12900 000001453232

CAUSALE: "La Cina a Portata delle imprese italiane"

Per ulteriori informazioni:

Tel. 059.208359 – 533 - 560 - Fax 059.208520

franco.dimarzio@mo.camcom.it

cecilia.borcoman@mo.camcom.it

anna.bevilacqua@mo.camcom.it

CEDOLA DI ISCRIZIONE

Mini Master
LA CINA A PORTATA
DELLE IMPRESE ITALIANE
Modena, 10 - 11 novembre 2011

PARTECIPANTE:

Nome e Cognome

.....

Azienda/Ente

.....

Tel.....Fax.....

E-mail.....

ESTREMI PER LA FATTURAZIONE:

Azienda.....

Via.....

CAP.....Città.....

CF.....

P.IVA.....

Tel.....Fax

Quota di iscrizione: € + IVA (21%)

Consenso al trattamento dei dati secondo le finalità e le modalità descritte nell'informativa sulla privacy, ai sensi dell'art. 13 D.Lgs 196/2003.

SI NO

Promec si riserva di annullare o modificare la data di inizio del corso e darne comunicazione al partecipante; in caso di annullamento le quote saranno restituite per intero.

La mancata partecipazione non dà diritto ad alcun rimborso.

Firma e timbro dell'azienda

.....

modena
e milia
romagna



ITALY
EMPOWERING
AGENCY

Azienda Speciale della Camera di Commercio di Modena

MINI MASTER

di specializzazione per
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
(full immersion - 2 giornate consecutive)



LA CINA

**A PORTATA
DELLE IMPRESE ITALIANE**

**"Il mercato cinese:
le regole da conoscere e
le strategie per avere successo"**

10 - 11 novembre 2011

Camera di Commercio di Modena
Via Ganaceto 134 – Modena
www.modenaemiliaromagna.it

IN COLLABORAZIONE CON

Il Sole
24 ORE Radiocor
Agenzia d'informazione

GRUPPO **24 ORE**
Unioncamere
Emilia-Romagna

Il mercato cinese è alla portata di tutti ma occorre conoscere le regole del gioco e individuare le strategie adeguate

OBBIETTIVI

Individuare precisi percorsi di ingresso sul mercato cinese per imprese di settori diversi: componentistica e prodotti intermedi, meccanica strumentale e beni di consumo.

DESTINATARI

Imprenditori, export manager, responsabili logistica.

DOCENTI

- ✦ **Patrizia Tambosso**
Consulente e docente marketing internazionale presso l'Università di Siena
- ✦ **Alessandro Arletti**
Chief Executive Officer Tax Professional presso Arletti & Partners Consulting for Global Mobility
- ✦ **Massimo di Nola**
Senior correspondent Desk Far East di Radiocor Sole 24 Ore

TESTIMONIAL

- ✦ **Renzo Cavalieri**
Professore di diritto dell'Asia Orientale Università Ca' Foscari (Venezia) e senior partner dello Studio Legale Erede, Monelli, Pappalardo
- ✦ **Davide Cucino**
Presidente European Chamber of Commerce in China
- ✦ **Rosario Di Maggio**
Manager Dezan Shira & Associates

PROGRAMMA

10 novembre 2011

Modulo 1 - Strategie e accesso al mercato

L'obiettivo del modulo è indirizzare le attese delle imprese in termini realistici. La Cina è infatti un mercato che suscita grandi attese ma non è alla portata di tutti. Non è tanto un problema di dimensioni di impresa ma di chiarezza di obiettivi e disponibilità di risorse.

Cosa ci si può aspettare dal mercato cinese.

Redditi, geografia e mercato:

- ✦ Come vanno interpretati i numeri del "boom cinese": crescita del PIL, spesa dei consumatori, investimenti, importazioni
- ✦ Geografia della ricchezza e della spesa: chi cresce, dove e in quale misura
- ✦ Competitor sul mercato dei beni di consumo: i costi e i prezzi asiatici. La qualità fa la differenza
- ✦ Competitor sul mercato dei beni strumentali: i costi e i prezzi asiatici. La tecnologia fa la differenza?

Le condizioni per operare:

- ✦ Valutazione del mercato: come si costruisce
- ✦ Autovalutazione dell'azienda: le risorse necessarie
- ✦ Business plan in ogni modo
- ✦ La ricerca dei partner commerciali: i canali
- ✦ Logistica: i servizi disponibili
- ✦ Assistenza e servizio: quali soluzioni?
- ✦ Reclutamento manager e forza commerciale

Canali e modalità per vendere:

- ✦ Centri commerciali e grande distribuzione
- ✦ Localizzazione
- ✦ Formule commerciali e offerta spazi
- ✦ Personale di vendita e allestimento

Gli strumenti di promozione:

- ✦ Il mercato pubblicitario
- ✦ Marketing diretto
- ✦ Internet in Cina

11 novembre 2011

Modulo 2 - Le regole del gioco

L'obiettivo del modulo è di informare le aziende che già operano o che intendono operare con la Cina sui principali aspetti normativi del mercato cinese.

Contratti commerciali:

- ✦ Il sistema giuridico: le leggi, il sistema giudiziario e l'esecuzione delle sentenze
- ✦ La legge sui contratti e i normali rapporti commerciali (fornitura ecc.)
- ✦ Joint Ventures commerciali, FICE (Foreign Invested Commercial Enterprises) e contratti di franchising

Procedure doganali:

- ✦ Classificazione secondo le norme cinesi
- ✦ Documentazione in dogana e licenze

Normative di prodotto:

- ✦ Etichettatura prodotti
- ✦ La certificazione CCC (China Compulsory Certification)

Pagamenti e usi commerciali:

- ✦ Lettere di credito e conferma delle controparti
- ✦ State Administration for Foreign Exchange e transazioni in valuta
- ✦ Banche cinesi e banche italiane in Cina
- ✦ Capitale circolante, borrowing gap e finanziamento in valuta
- ✦ Consuetudini e tempi di pagamento

Marchi e brevetti:

- ✦ Le normative cinesi
- ✦ La registrazione dei marchi e dei brevetti
- ✦ Tutela per via amministrativa e legale
- ✦ Registrazione domini WEB

Mercato e costo del lavoro in Cina:

- ✦ Quadri, manager e personale di vendita
- ✦ Aspetti fiscali, assicurativi e previdenziali per la gestione del personale espatriato