

AVVISO

II Edizione

WORKSHOPS Unioncamere Calabria

MARKETING INTERNAZIONALE: Via delle Nazioni, 24
pianificazione e strategia 88046 Lamezia Terme (CZ)

UNIONCAMERE CALABRIA

L'Unioncamere Calabria è un'associazione tra le Camere di Commercio, voluta dalla legge, che rappresenta, valorizza e comunica il ruolo del sistema camerale calabrese che, nella sua radicata presenza nel tessuto economico ed imprenditoriale della regione, si distingue per la profonda conoscenza e la capacità di interpretarne bisogni e la domanda delle imprese e dei territori e favorire così l'elaborazione di politiche e programmi adeguati a dare risposte utili a sostenere chi fa impresa e a dare opportunità concrete a chi nelle imprese lavora.

Forte è la consapevolezza da parte delle Camere di Commercio associate che occorre promuovere una nuova fase di sviluppo del sistema economico-territoriale calabrese, operando per il rafforzamento di un contesto competitivo sostenibile, idoneo a garantire la coesione sociale e a valorizzare le potenzialità dei soggetti che in Calabria vivono, lavorano e producono, soprattutto delle imprese e delle loro aggregazioni, aperta all'innovazione nella sua ampia accezione e non solo tecnologica, atta a cogliere le opportunità derivanti dai processi di internazionalizzazione dei mercati.

Sostenere l'internazionalizzazione delle imprese locali, investendo nell'innovazione di fare internazionalizzazione, significa dare segnali concreti di svolta.

L'internazionalizzazione giocata in attacco, non in difesa.

Abbandonare l'atteggiamento tattico/opportunistico per approcciare quello strategico, perché l'internazionalizzazione delle imprese può rappresentare un importante fattore di crescita economica della Calabria. Non va dimenticato però che tante imprese calabresi si trovano poco attrezzate per varcare i confini nazionali ed esprimono una forte necessità di conoscere meglio i mercati esteri, le opportunità che offrono e le modalità per operare con maggiore efficacia in ciascun Paese.

In tema di internazionalizzazione, infatti, il costo dell'inesperienza è particolarmente alto, come sanno tanti imprenditori per documentazione diretta o per aver assistito a casi di insuccesso.

Unioncamere Calabria dedicandosi all'attività internazionale delle micro e piccole imprese calabresi si pone come primo punto di riferimento per le aziende che vogliono operare all'estero, in cooperazione con il sistema camerale italiano e attraverso la rete delle Camere di Commercio italiane presenti nel mondo, avvalendosi dello loro assistenza soprattutto in mercati strategici per l'internazionalizzazione dell'economia della Calabria e in quelli particolarmente complessi. Attraverso la creazione di un "servizio" che la "pubblica amministrazione delle imprese", le Camere di Commercio appunto, forniscono strutturalmente al sistema imprenditoriale calabrese, proprio per rispondere all'esigenza di affrontare i mercati esteri con maggiore preparazione e consapevolezza e per offrire l'opportunità di alimentare le competenze imprenditoriali, manageriali necessarie per avviare o sviluppare un'attività imprenditoriale di profilo internazionale.

OBIETTIVO

Per fare fronte efficacemente alle sfide della crescita sui mercati internazionali il percorso obbligato è la crescita delle competenze imprenditoriali per tradurre operativamente la vision internazionale dell'azienda e delle competenze relazionali. E la formazione manageriale costituisce senza ombra di dubbio una delle leve prioritarie per favorire il processo di internazionalizzazione delle nostre micro e piccole imprese.

E' questo uno dei principali obiettivi che il sistema camerale calabrese si è posto nell'avviare l'anno scorso, attraverso Unioncamere Calabria il programma "**Workshops Internazionalizzazione: perché, come, dove operare sui mercati esteri**", il cui successo non è un traguardo ma un punto di partenza per continuare la strada intrapresa con rinnovato entusiasmo. Unioncamere Calabria, si propone di fornire risposte alla necessità che il sistema imprese esprime di conoscere meglio i mercati esteri, le opportunità che offrono e le modalità per operare con maggiore efficacia in ciascun Paese. Il programma "5 business plan per l'internazionalizzazione", di cui i workshops rappresentano una componente essenziale, nasce proprio per rispondere all'esigenza di affrontare i mercati esteri con maggiore preparazione e consapevolezza. Così, i partecipanti verranno indirizzati a predisporre un vero e proprio business plan che abbia come Paesi target principali Europa (Unione e non), Paesi sponda sud/est del Mediterraneo/Stati Uniti e Canada/Argentina; le imprese ammesse verranno accompagnate ad effettuare un'autovalutazione aziendale sull'internazionalizzazione nel corso delle prime 50 ore di corso.

STRUTTURA, DURATA , SEDE

La durata dei workshops è di 3 mesi circa, articolati in un calendario di 2 giornate settimanali di 7 ore d'aula, per un totale di 90 ore.

L'attività in aula prevede una metodologia didattica attiva, molto pragmatica, coinvolgente e partecipativa. L'inizio del corso è previsto per il 6 agosto 2013

IL PROGRAMMA

■ Il Business plan per l'internazionalizzazione

Sviluppo:

- ➔ Contenuti, obiettivi e struttura del business plan per l'internazionalizzazione; il modello di riferimento per la valutazione della coerenza del progetto di internazionalizzazione; la valutazione di fattibilità di un progetto internazionale

■ Piano di marketing

Sviluppo:

➔ Come scegliere i mercati di sbocco

Prime analisi (valorizzare esperienze precedenti sia pure occasionali; imitare i competitor; privilegiare le aree geografiche più vicine; aree geografiche i cui indici di sviluppo – sia pure settoriali - sono in grande crescita)

Entrare nei dettagli:

- Informazioni (Caratteristiche macro dei Paesi di riferimento; Dati sul mercato locale di riferimento delle produzioni calabresi esportabili - nella trattazione di questi argomenti si inseriranno le presentazioni, da parte delle Camere di Commercio italiane all'estero o altri del sistema camerale, dei paesi target soprarichiamati)
- Le ricerche di mercato: importanza e metodi per comprendere l'opportunità o meno di penetrazione e conoscere i clienti del mercato di penetrazione

■ Strategie di marketing

Sviluppo:

➔ Forme di ingresso

- Scelta della forma di penetrazione
- Scelta del canale distributivo e identificazione clienti e partner

■ Posizionamento del prodotto

Sviluppo :

- Contesto estero (come capire se l'azienda e il suo prodotto hanno possibilità di cogliere e quali opportunità); eventuale adattamento al mercato estero
- Strategie di prezzi
- L'immagine aziendale

■ **Il web marketing**

■ **La promozione**

- Missioni, fiere, elenchi di imprese; strategie e canali di comunicazione

■ **Tecniche di negoziazione e contrattualistica**

■ **L'immagine aziendale**

DESTINATARI

Il programma dei workshops si rivolge a:

- micro e piccole imprese aventi sede o unità operativa in Calabria;
- professionisti, operanti in Calabria;
- operatori delle associazioni imprenditoriali e delle Camere di Commercio calabresi;
- giovani laureati che intendano investire sulla loro formazione di base, per sviluppare nuovi business o assumere un ruolo di primo piano nei processi di internazionalizzazione delle imprese della propria regione.

RELATORI

Consulenti, manager, esperti che, grazie alla loro esperienza, assicurano un carattere prettamente professionale ai workshops. Sono stati selezionati con il supporto del partner scientifico Studio Associato TD Tupponi, De Marinis & Partners.

MODALITA' DI AMMISSIONE

Coloro che intendono partecipare ai workshops devono semplicemente trasmettere, a partire **dal 05 luglio 2013 entro le ore 14,00 del 29 luglio 2013**, la scheda di iscrizione ad Unioncamere Calabria accompagnata da un questionario strutturato (Allegati 1 e 2) che valga, da una parte, a verificare l'effettivo processo in atto nei richiedenti per un percorso di internazionalizzazione: ad es. imprese, penetrazione di un mercato estero; professionisti, l'interesse a professionalizzarsi sul commercio estero; laureati, migliorare la propria preparazione nella prospettiva di una domanda di lavoro o avvio di un'attività di lavoro autonomo in tema di commercio estero; dall'altra, ad acquisire elementi di conoscenza per meglio tarare le giornate di formazione, a mezzo di:

- presentazione diretta e personale in Via delle Nazioni n. 24 di Lamezia Terme - Sant'Eufemia (CZ)
- invio a mezzo fax al nr. 0968.53491
- e-mail a segreteria.generale@unioncamere-calabria.it

Secondo l'ordine cronologico di presentazione della domanda verranno ammesse ai workshops massimo 80 adesioni di cui max 40% professionisti, minimo 60% imprese anche neo imprese in fase di costituzione; nessun contingente per il personale camerale. Le 5 imprese che verranno selezionate per l'implementazione di un progetto, di cui al bando "5 business plan per l'internazionalizzazione" potranno far partecipare due rappresentanti fuori contingente .

Per maggiori informazioni:

Unioncamere Calabria Via delle Nazioni, 24 - 88040 Lamezia Terme

tel. 0968.51481 fax 0968.53491 e-mail: segreteria.generale@unioncamere-calabria.it

Referenti:

- Dott. Antonio Panzarella
- Dott.ssa Ilenia Aiello

LAMEZIA TERME, 03 luglio 2013

IL SEGRETARIO GENERALE

Avv. Antonio Palmieri