

## ABC DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Si tratta di incontri formativi sulle principali tematiche dell'internazionalizzazione d'impresa, con l'obiettivo di approfondire gli argomenti chiave per approcciare in maniera consapevole e strutturata i mercati esteri e competere nel panorama internazionale. Il ciclo di incontri viene erogato in modalità webinar. Ogni sessione avrà una durata di 3 ore.

### WEBINAR N.1

**18 settembre 2020, ore 10,00 – 13,00: Il marketing operativo per l'internazionalizzazione**

Il corso affronta i principali aspetti di marketing internazionale dal punto di vista di una piccola impresa, partendo dalla fase preliminare di analisi della domanda e della concorrenza, vengono approfondite le leve del marketing mix applicate all'internazionalizzazione. Verranno forniti gli strumenti operativi per adottare le scelte di distribuzione e comunicazione, integrando tali aspetti nella stesura del piano di marketing per l'estero.

- ✚ Per esportare basta avere un buon prodotto?
- ✚ Nozioni di marketing internazionale
- ✚ L'analisi dei mercati e della concorrenza: strumenti operativi
- ✚ L'analisi dei canali distributivi: metodologie d'ingresso
- ✚ Le ricerche di mercato: cosa sono e come farle. Il reperimento delle informazioni
- ✚ La comunicazione internazionale

Link per l'iscrizione on line: <https://register.gotowebinar.com/register/4200988047908765455>

### WEBINAR N.2

**24 settembre 2020, ore 10,00 – 13,00: Il web marketing per l'internazionalizzazione**

Il corso mira a fornire un inquadramento generale dell'evoluzione del digital nelle strategie di marketing per fare business con il web. Vengono illustrate dunque le basi, le attività e gli strumenti di Web Marketing, ovvero il marketing applicato ai media digitali: internet, social network, e-commerce.

- ✚ Nozioni di webmarketing
- ✚ La corretta impostazione del sito web ai fini del SEO (Search Engine Optimization)
- ✚ I social network: quali usare, come usarli
- ✚ Email marketing: perchè quando mandiamo una email di primo contatto non rispondono mai?
- ✚ I Marketplace B2B: cosa sono, come trovarli, come usarli

Link per l'iscrizione on line: <https://register.gotowebinar.com/register/8277455995190732303>



NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



**Michele LENOCI**, Docente NIBI docente NIBI, esperto in direzione ed organizzazione aziendale per l'internazionalizzazione delle PMI e formatore nelle aree export, organizzazione aziendale e moderne tecnologie applicate alle PMI.

#### WEBINAR N. 3

### **29 settembre 2020: Fiscalità internazionale: cenni pratici per la gestione fiscale delle imprese**

La scelta di sviluppare il proprio business in un contesto internazionale comporta delle implicazioni **fiscali** che necessitano di capacità di collegamento fra norme civili e fiscali, sia nazionali che di altri ordinamenti. Il corso fornisce le conoscenze di base per comprendere le implicazioni della variabile fiscale nello sviluppo internazionale dell'impresa con riferimento sia al fenomeno della tassazione diretta, che all'applicazione dell'IVA e alle operazioni con l'estero.

- ✚ Doppia imposizione internazionale e metodi di risoluzione del fenomeno (di fonte interna, convenzionale e UE)
- ✚ Le norme antielusive nel contesto internazionale
- ✚ L'Iva nei rapporti con l'estero

Link per l'iscrizione on line: <https://register.gotowebinar.com/register/5464956928963098382>

**Giovanna COSTA**, Docente NIBI, Dottore Commercialista dal 2007. Laureata in Economia e Legislazione per l'Impresa presso l'Università Bocconi di Milano nel 2003 e in Giurisprudenza presso l'Università di Milano Bicocca nel 2008. È cultore della materia per la cattedra di Diritto Tributario presso l'Università degli Studi di Milano e svolge docenze in corsi di perfezionamento e master presso l'Università Statale di Milano e l'Università Bocconi di Milano.

#### WEBINAR N.4

### **8 ottobre 2020: Contrattualistica internazionale: elementi fondamentali da conoscere in una relazione commerciale internazionale**

Lo sviluppo del business aziendale in chiave export non può prescindere dalla conoscenza delle tematiche di base che connotano il "nucleo operativo" dei contratti commerciali con partner stranieri. In quest'ottica i contenuti formativi del corso si focalizzano sui principali aspetti operativi di cui l'esportatore italiano deve tenere conto per la più proficua gestione di un rapporto contrattuale in ambito internazionale.

- ✚ Cos'è un contratto internazionale?
- ✚ Cosa lo distingue da un contratto siglato tra le parti italiane?
- ✚ Quali accorgimenti contrattuali adottare quando si negozia con una controparte straniera?
- ✚ Quali sono le regole di diritto applicabili a un contratto internazionale?
- ✚ Quali criteri seguire per risolvere le controversie insorte tra le parti?
- ✚ Quali fattori economico-commerciali influenzano il contenuto di un accordo internazionale?

- ✚ Esistono nella prassi internazionale modelli di contratto cui attenersi per la gestione del rapporto commerciale?

Link per l'iscrizione on line: <https://register.gotowebinar.com/register/4699926633961297678>

**Alessandro Albicini**, Docente NIBI e Avvocato con Studio Legale a Bologna. Esperto di diritto societario e contrattualistica internazionale, acquisizioni societarie, diritto e diritto commerciale. Relatore, sia in Italia sia all'estero, su argomenti pertinenti la contrattualistica internazionale e le operazioni societarie.

#### WEBINAR N. 5

**BUSINESS FOCUS:** organizzati sui mercati più attrattivi per le PMI

Il Paese sarà identificato in intesa con la CCIAA di Genova a seguito della rilevazione delle esigenze specifiche delle imprese del proprio territorio.

L'obiettivo dei Business Focus è quello di fornire un aggiornamento sul contesto economico dei mercati esteri di principale interesse per le PMI e di esaminare, con taglio *business oriented*, le principali dinamiche economiche, la business culture, le regole e le modalità di approccio strategico al mercato, evidenziando opportunità di business.

Per ogni Area/Paese, verranno affrontate le seguenti tematiche:

- Inquadramento economico del mercato e potenziali scenari futuri
- Modalità di approccio strategico e commerciale al mercato
- I settori più interessanti

## **Durata**

Ciclo di cinque webinar della durata di 3 ore cadauno.

*Milano, 1 settembre 2020*