

IMPRESE DELLA METALMECCANICA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI

3 percorsi gratuiti

grazie al co-finanziamento della Provincia Autonoma di Trento e del Fondo Sociale Europeo

PERCORSO 1

PROGETTARE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

53 ore d'aula + 2h di approfondimento individuale

✓ **STRATEGIE AZIENDALI ED INTERNAZIONALIZZAZIONE (8 ore)**

Le premesse per internazionalizzare; Il processo di internazionalizzazione: aspetti da considerare e passi da compiere; il check up dell'internazionalizzazione; criteri per individuare paesi target e definire la strategia.

✓ **IL BUSINESS PLAN DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: PROIEZIONI ECONOMICO-FINANZIARIE (12 ORE)**

Preventivare l'internazionalizzazione: costi, agevolazioni, ricavi attesi
Proiezioni economico-finanziarie e valutazione della sostenibilità del progetto di internazionalizzazione
Contributi ed agevolazioni a supporto dei processi di internazionalizzazione. Elementi di fiscalità internazionale

✓ **MARKETING, WEB MARKETING E STRUMENTI DI COMUNICAZIONE (20 ORE)**

Analisi di mercato, strumenti di marketing e comunicazione, strategie di promozione commerciale: pubblicità, partecipazione a fiere internazionali; strumenti di comunicazione e criteri di scelta; web marketing.

✓ **PRINCIPALI NORME DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: ASPETTI NORMATIVI, TRASPORTI E LOGISTICA, PAGAMENTI E FISCALITA' (6 ORE)**

✓ **AGEVOLAZIONI E SERVIZI A SUPPORTO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE (4 ORE)**

DESTINATARI: 16 tra titolari e soci di imprese della metalmeccanica che **non hanno mai operato in contesti internazionali o lo hanno fatto solo saltuariamente, stanno pensando di sviluppare il proprio business all'estero** e desiderano valutare vincoli ed opportunità dell'internazionalizzazione.

PERCORSO 2

CORSO BASE DI INGLESE - Basic English for International Trading

24 ore di formazione nel periodo febbraio-marzo 2014

- Linguaggio, sintassi e vocabolario di base di vendite, trattative, presentazioni
- Le parole per esprimere e valorizzare l'offerta aziendale
- La vendita diretta/via web: linguaggi efficaci in lingua inglese

DESTINATARI: 12 tra titolari, soci, dipendenti e collaboratori familiari di imprese del settore meccanica

PERCORSO 3

CORSO INTERMEDIO DI INGLESE - Effective Business English Communication

24 ore di formazione nel periodo febbraio-marzo 2014

- Gestire professionalmente proposte commerciali, richieste di informazioni, ordini, reclami, organizzazione di eventi internazionali, attraverso email, lettera e al telefono.
- Organizzare un meeting ed esprimere idee e opinioni.
- Elementi per affrontare una negoziazione con interlocutori stranieri

DESTINATARI: 12 tra titolari, soci, dipendenti e collaboratori familiari di imprese del settore meccanica

CORSO DI FORMAZIONE
IMPRESE DELLA MECCANICA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI



Associazione Artigiani
e Piccole Imprese della Provincia di Trento

percorso 1 - Progettare l'internazionalizzazione
PROGRAMMA E CALENDARIO

Ottobre							Novembre							Dicembre							Gennaio 2014						
lun	mart	merc	gio	ven	sab	dom	lun	mart	merc	gio	ven	sab	dom	lun	mart	merc	gio	ven	sab	dom	lun	mart	merc	gio	ven	sab	dom
	1	2	3	4	5	6					1	2	3							1			1	2	3	4	5
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26
28	29	30	31				25	26	27	28	29	30								27	28	29	30	31			

<i>data</i>	<i>dalle</i>	<i>alle</i>	<i>ore</i>	<i>Modulo</i>
sabato 7 settembre 2013	9.00	11.00	2	AVVIO DEL PERCORSO: presentazione del programma e dei partecipanti (E. Armeni, V. Costa, G. Tomasi)
giovedì 24 ottobre 2013	9.00	18.00	8	STRATEGIE AZIENDALI ED INTERNAZIONALIZZAZIONE (G. De Marinis)
mercoledì 30 ottobre 2013	14.00	20.00	6	IL BUSINESS PLAN DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: il check up dell'internazionalizzazione; individuare paesi target; strumenti web per promuoversi su mercati internazionali (M. Lenoci)
giovedì 7 novembre 2013	14.00	17.00	3	IL BUSINESS PLAN DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: proiezioni economico-finanziarie (A. Tonina)
giovedì 14 novembre 2013	14.00	17.00	3	IL BUSINESS PLAN DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: proiezioni economico-finanziarie (A. Tonina)
	17.00	19.00	2	<i>Diritto del lavoro (E. Bordato) h 17.00-18.00 - Sicurezza sul lavoro (P. Angelini) h 18-19 - MODULI OBBLIGATORI PER FINANZIAM. FSE</i>
mercoledì 20 novembre 2013	14.00	20.00	6	MARKETING E STRUMENTI DI COMUNICAZIONE (A. Russo)
venerdì 29 novembre 2013	14.00	20.00	6	MARKETING E STRUMENTI DI COMUNICAZIONE (A. Russo)
venerdì 13 dicembre 2013	14.00	20.00	6	PRINCIPALI NORME DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: contrattualistica e gestione del credito (M. Tupponi)
giovedì 19 dicembre 2013	14.00	20.00	6	PRINCIPALI NORME DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: diritto doganale, trasporti e fiscalità internazionale (G. De Marinis)
tra il 9 e il 23 gennaio 2014				<i>Formazione individualizzata - 2h/partecipante (temi e orario verranno concordati sulla base delle esigenze dei partecipanti)</i>
	14.00	18.00	4	Agevolazioni e servizi a supporto dell'internazionalizzazione; valutazione del percorso (G. Molon)
venerdì 24 gennaio 2014	18.00	19.00	1	Valutazione del percorso (E. Armeni)
ORE TOTALI DI FORMAZIONE D'AULA			53	

percorso 2 - inglese base
percorso 3 - inglese intermedio

Febbraio 2014						
lun	mart	merc	gio	ven	sab	dom
					1	2
3	4	5 14-18	6	7	8	9
10	11	12 14-18	13	14	15	16
17	18	19 14-18	20	21	22	23
24	25	26 14-18	27	28		

Marzo 2014						
lun	mart	merc	gio	ven	sab	dom
					1	1
3	4	5 14-18	6	7	8	9
10	11	12 14-18	13	14	15	16
17	18	19 14-18	20	21	22	23
24	25	26 14-18	27	28	29	30

Aprile 2014						
lun	mart	merc	gio	ven	sab	dom
	1	2 14-18	3	4	5	6
7	8	9 14-18	10	11	12	13
14	15 14-18	16 14-18	17	18	19	20

BASIC ENGLISH FOR INTERNATIONAL TRADING - inglese base - 24 ore di formazione

EFFECTIVE BUSINESS ENGLISH COMMUNICATION - inglese intermedio - 24 ore di formazione

Verrà proposto un test di ingresso per verificare il livello di conoscenza.

La possibilità di passare dal corso base al corso intermedio verrà valutata individualmente con ciascun partecipante in relazione al livello raggiunto e alla composizione del gruppo di partecipanti al corso intermedio.

PERCORSO 2

CORSO BASE DI INGLESE - Basic English for International Trading (24 ore di formazione)

- Linguaggio, sintassi e vocabolario di base di vendite, trattative, presentazioni
- Le parole per esprimere e valorizzare l'offerta aziendale
- La vendita diretta/via web: linguaggi efficaci in lingua inglese

PERCORSO 3

CORSO INTERMEDIO DI INGLESE - Effective Business English Communication (24 ore di formazione)

- Gestire professionalmente proposte commerciali, richieste di informazioni, ordini, reclami, organizzazione di eventi internazionali, attraverso email, lettera e al telefono.
- Organizzare un meeting ed esprimere idee e opinioni.
- Elementi per affrontare una negoziazione con interlocutori stranieri

NOTE

ISCRIZIONI

È possibile iscriversi ad un solo percorso (percorso 1 o 2 o 3) o a più di uno (percorso 1 e 2 per coloro che hanno un livello base di inglese; percorso 1 e 3 per coloro che hanno un livello intermedio di inglese).

Per la partecipazione ai corsi di inglese verrà data priorità a coloro che hanno frequentato il percorso 1.

Le iscrizioni verranno accolte in ordine cronologico di arrivo della documentazione completa di iscrizione, necessaria per formalizzare l'iscrizione al Fondo Sociale Europeo.

La partecipazione al corso è GRATUITA grazie al co-finanziamento del Fondo Sociale Europeo e della Provincia Autonoma di Trento, informiamo che il finanziamento FSE sarà considerato contributo figurativo alle imprese, erogato a titolo di "de minimis".

PER ISCRIVERSI

Compilare la scheda di interesse allegata ed inviarla all'Ufficio Formazione (formazione@artigiani.tn.it - fax 0461 1632073)

ENTRO VENERDI' 11 OTTOBRE 2013.

Verrete poi ricontattati dall'Ufficio Formazione per procedere con la documentazione necessaria a formalizzare l'iscrizione

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Elisa Armeni – Responsabile Ufficio Formazione

e.armeni@artigiani.tn.it

Tel. 0461 803711

Cell. 349 2293416



Associazione Artigiani e Piccole Imprese
della Provincia di Trento



Investiamo nel vostro futuro

PROGETTO FSE

IMPRESE DELLA METALMECCANICA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI

----- SCHEDA SEGNALAZIONE INTERESSE -----

AZIENDA

Indirizzo

Via _____ n. _____

Città _____

Recapiti Tel _____ / _____ fax _____ / _____

Email _____ @ _____

Persona da contattare per informazioni relative a questa iniziativa _____

L'azienda ha esperienze di internazionalizzazione?

NO, NESSUNA

SALTUARIE (partecipazione a qualche fiera internazionale, vendite occasionali all'estero,)

SI', LAVORIAMO COSTANTEMENTE IN AMBITO INTERNAZIONALE

PERCORSO

PARTECIPANTE/I

PERCORSO 1

PROGETTARE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
52 ore d'aula + 2h di approfondimento individuale

Partecipante _____
 titolare/ socio dipendente

Partecipante _____
 titolare/ socio dipendente

PERCORSO 2 -

CORSO BASE DI INGLESE
Basic English for International Trading
24 ore di formazione

Partecipante _____
 titolare/ socio dipendente

Partecipante _____
 titolare/ socio dipendente

PERCORSO 3

CORSO INTERMEDIO DI INGLESE
Effective Business English Communication
24 ore di formazione

Partecipante _____
 titolare/ socio dipendente

Partecipante _____
 titolare/ socio dipendente

In conformità a quanto prescritto dalla DLgs 196/2003 articolo 13, autorizza la conservazione ed il trattamento, anche elettronico, dei propri dati personali

Data _____

Firma _____