



Aspiin

AZIENDA SPECIALE
INTERNAZIONALIZZAZIONE
E INNOVAZIONE
Camera di Commercio Frosinone

 **UNINDUSTRIA**
UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE
ROMA • FROSINONE • LATINA • RIETI • VITERBO

ANCE | FROSINONE



Camera di Commercio
Frosinone



FORMAZIONE INTERNAZIONALE

PROGRAMMA DI AGGIORNAMENTO E MENTORING
PER UN CORRETTO APPROCCIO AI MERCATI ESTERI

2 0 1 7

FORMAZIONE INTERNAZIONALE

PROGRAMMA DI AGGIORNAMENTO E MENTORING
PER UN CORRETTO APPROCCIO AI MERCATI ESTERI
2 0 1 7

Aspiin, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Frosinone, il Comitato Piccola Industria di Unindustria Frosinone ed Ance Frosinone organizzano per il 2017 il nuovo percorso di formazione e aggiornamento per le PMI, gli imprenditori, i professionisti che vogliono avvicinarsi all'export.

11 incontri che cambieranno il modo di guardare all'estero, che aiuteranno le imprese ad avere un nuovo approccio con la controparte straniera nelle trattative commerciali e a capire come affrontare senza paura le nuove sfide dei mercati internazionali.

I DOCENTI: Il percorso formativo sarà tenuto da esperti di tecniche del commercio estero, consulenti e formatori aziendali.



Dott. Alessandro Barulli

Consulente aziendale e formatore.

Una Laurea in Scienze Politiche con specializzazione in Commercio Internazionale, ha maturato significative esperienze in aziende di produzione prima di iniziare un percorso professionale come consulente e formatore. Svolge la sua attività in Italia e all'estero, collaborando con imprese private, associazioni di categoria ed enti pubblici. Si occupa di strategie aziendali, marketing e processi di internazionalizzazione. Ha pubblicato "Le pillole anti crisi. Manuale semiserio di sopravvivenza per imprenditori".

E' fondatore del progetto no profit The Human Marketing.

www.alessandrobarulli.com



Dott. Fabrizio Ceriello

Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari, consulente e formatore per il commercio internazionale e l'internazionalizzazione delle imprese. Titolare dello Studio Ceriello; socio ed amministratore di Global Gateway SRL, società specializzata nel supporto alle PMI sui processi di international business. Socio fondatore di Login Srl, società di consulenza per la movimentazione delle merci in ambito internazionale. Esperto nel delineare piani di internazionalizzazione per imprese e sistemi di imprese.

Nel corso della sua attività professionale, ha prestato attività di consulenza e formazione, per numerose aziende sull'intero territorio nazionale nonché per enti ed istituzioni come ICE, Mondimpresa, Centro Estero Camere di Commercio Piemontesi, diverse Camere di Commercio, Unioni degli Industriali, associazioni di categoria.

www.facebook.com/Studio-Ceriello



Dott. Domenico Del Sorbo

Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari e diplomato MBA in International Business presso il MIB - School of Management - Trieste MBA Accreditato ASFOR e AMBA, è esperto nei processi di internazionalizzazione d'impresa e nella gestione del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali. In particolare è esperto degli strumenti di Trade & Export Finance. E' consulente e formatore presso diverse Camere di Commercio italiane, alcuni enti ed associazioni industriali e per Ice-Agenzia. Collabora con la Business School de Il Sole 24 Ore e con la Fondazione Aldini Valeriani di Bologna.

www.studiodelsorbo.it

LA DURATA

Le giornate di formazione e aggiornamento avranno una durata complessiva di circa 3 ore ciascuna

IL MATERIALE FORMATIVO

Nel corso di ogni seminario ai partecipanti verranno consegnati tutti i documenti necessari per lo svolgimento dei lavori sia in formato cartaceo che elettronico

L'INTERAZIONE

I seminari prevedono tutti una parte teorica e una pratica. Al termine delle giornate di aggiornamento sarà dato ampio spazio al confronto tra docenti e partecipanti

SEDI DI SVOLGIMENTO

Le giornate di aggiornamento sono a carattere gratuito e si terranno secondo il calendario prestabilito presso le sedi di:

ASPIIN – Camera di Commercio di Frosinone, Viale Roma snc - 03100 Frosinone
UNINDUSTRIA - Via Plebiscito, 21 - 03100 Frosinone

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Le aziende interessate a partecipare dovranno inviare all'indirizzo mail v.panaccione@aspiin.it o al numero di fax 0775.874225 la scheda di partecipazione ed il calendario con l'indicazione dei seminari di interesse

FORMAZIONE INTERNAZIONALE

PROGRAMMA DI AGGIORNAMENTO E MENTORING
PER UN CORRETTO APPROCCIO AI MERCATI ESTERI
2 0 1 7

TECNICHE DEL COMMERCIO ESTERO		DATA E ORA	SEDE	DOCENTE
GLI INCOTERMS® 2010 NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI DI MERCI	Le obbligazioni relative alla consegna delle merci nell'ambito di una compravendita internazionale, gli aspetti doganali e assicurativi relativi al trasporto nel trasferimento fisico delle merci.	30 MARZO ORE 15.00	ASPIIN	Fabrizio Ceriello
LA GESTIONE DEI TRASPORTI E DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI DI MERCI	Le novità legislative che influenzano il rapporto con gli operatori del trasporto e delle spedizioni, dalla redazione del contratto di vendita fino alla rendicontazione amministrativa dei servizi di trasporto, con un particolare focus sulla gestione dei documenti di trasporto.	13 APRILE ORE 15.00	UNINDUSTRIA	Fabrizio Ceriello
I PAGAMENTI INTERNAZIONALI	Le forme di pagamento attivabili in una transazione commerciale con l'estero e l'individuazione delle relative peculiarità	20 APRILE ORE 15.00	UNINDUSTRIA	Domenico Del Sorbo
LA GESTIONE DELL'IVA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE	Un esame ragionato della normativa e degli adempimenti IVA nelle operazioni con l'estero sia in ambito comunitario che extra-UE, alla luce delle disposizioni attualmente vigenti.	11 MAGGIO ORE 15.00	UNINDUSTRIA	Fabrizio Ceriello

MARKETING E COMUNICAZIONE		DATA E ORA	SEDE	DOCENTE
L'ABC DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE	In che cosa consiste l'internazionalizzazione d'impresa? Un viaggio spiegato per singole tappe, alla scoperta del percorso da fare per varcare con i propri prodotti e servizi le frontiere nazionali.	27 APRILE ORE 15.00	ASPIIN	Alessandro Barulli
GLOBALE DOVE? E COME?	Le strategie di internazionalizzazione. Dall'export alle forme più evolute di presenza all'estero. La pianificazione delle attività. I metodi per selezionare un Paese di interesse. Il piano di business.	25 MAGGIO ORE 15.00	ASPIIN	Alessandro Barulli
BUSINESS FRIENDS	La gestione di un incontro di business con i Cinesi è diversa da quella con gli Arabi. Così come fare affari con i Tedeschi richiede un approccio diverso rispetto agli Americani. Conoscere le tecniche di doing business per... sbagliare di meno nelle negoziazioni d'affari!	15 GIUGNO ORE 15.00	ASPIIN	Alessandro Barulli
I LOVE SPEAKING EXPORT	Un viaggio nel mondo della comunicazione delle aziende che operano con l'estero. Dall' e-mail ai social networks, passando attraverso website e company profile. Le cose da fare e gli errori da evitare.	22 GIUGNO ORE 15.00	ASPIIN	Alessandro Barulli
ANDARE INSIEME, ANDARE LONTANO	Aggregazioni, alleanze e reti di imprese per affrontare le sfide internazionali. L'importanza delle sinergie tra imprese. I requisiti per allearsi. Le alleanze strategiche. Le joint ventures. I consorzi export e le reti fra imprese.	21 SETTEMBRE ORE 15.00	ASPIIN	Alessandro Barulli
CAMBIA IL MODO DI VEDERE L'AZIENDA	Per sopravvivere occorrono nuove visioni di business. Passare da una logica di prodotto ad una di mercato. L'evoluzione dell'impresa. Progettare il futuro del business per ridurre i rischi.	12 OTTOBRE ORE 15.00	ASPIIN	Alessandro Barulli
VIETATO DIRE "NON CE LA FACCIÓ"!	A volte i limiti sono solo in noi stessi. Cambiare per scelta o per necessità? Gli aspetti aziendali da osservare, riorganizzare, cambiare.. La gestione della leadership. Il cambio di mentalità da parte di imprenditori, manager e dipendenti	26 OTTOBRE ORE 15.00	ASPIIN	Alessandro Barulli

GLI INCOTERMS® 2010 NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI DI MERCI

DATA	DURATA	DOCENTE
30 Marzo 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Fabrizio Ceriello

OBIETTIVI

La giornata intende affrontare tutte le obbligazioni relative alla consegna delle merci nell'ambito di una compravendita internazionale, nonché di procedere all'analisi degli aspetti doganali, assicurativi e relativi al trasporto nel trasferimento fisico delle merci. Sarà proposta una lettura dell'uso dei termini di resa in chiave di marketing aziendale che consente all'azienda di sceglierli ed adeguarli alle proprie esigenze, limitando i rischi ed i costi, nell'ottica del servizio reso al cliente.

In particolare, il corso intende favorire la comprensione e l'abitudine all'uso delle clausole raccolte nella Pubblicazione ufficiale della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, numero 715, confrontando le differenze tra i vari termini e illustrando i meccanismi di scelta delle clausole più adatte alle singole situazioni aziendali.

Il corso, ricco di casi pratici, consentirà ai partecipanti di comprendere non solo la portata delle norme ma soprattutto le interconnessioni tra le varie attività che compongono la catena logistica dell'export e che trovano nelle clausole Incoterms il loro comune denominatore.

CONTENUTI

- ✓ La consegna delle merci: fattore critico per l'impresa che esporta;
- ✓ Le clausole Incoterms® 2010 come elemento centrale della catena logistica delle attività di commercio estero
- ✓ Il rapporto con il contratto di compravendita: individuare le obbligazioni a carico delle parti
- ✓ La relazione con le aree trasporti, pagamenti, dogane, fiscalità
- ✓ La ripartizione dei costi e dei rischi
- ✓ La suddivisione in due gruppi: particolare attenzione alle clausole per il trasporto marittimo
- ✓ Istruzioni per l'uso della Pubblicazione 715 della Camera di Commercio Internazionale
- ✓ Analisi delle obbligazioni a carico delle parti nelle clausole più utilizzate
- ✓ Rischi legati ad un uso improprio delle clausole Incoterms® 2010.
- ✓ Focus: i rischi della vendita su base Ex Works.
- ✓ I pro e i contro (per gli importatori) delle vendite della resa CIF
- ✓ Gestire le vendite door-to-door
- ✓ Esercitazione pratica sui termini di resa

LA GESTIONE DEI TRASPORTI E DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI DI MERCI

DATA	DURATA	DOCENTE
13 Aprile 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Fabrizio Ceriello

OBIETTIVI

La funzione aziendale dei trasporti e delle spedizioni internazionali assume oggi una valenza sempre più importante in quanto consente l'ottimizzazione di diversi aspetti del commercio internazionale. Appare evidente quanto forte sia la relazione tra questa attività e le altre funzioni della catena logistica di un progetto di internazionale, dagli adempimenti contrattuali assunti in sede di trattativa commerciale alle forti connessioni con l'area dei pagamenti internazionali e degli adempimenti doganali.

Non da meno, una gestione corretta ed ottimale della funzione trasporti e spedizioni può diventare un'ottima leva di marketing che consente di aumentare la competitività dell'impresa sui mercati internazionali. Obiettivo del seminario è presentare le recenti novità legislative che influenzano il rapporto con gli operatori del trasporto e delle spedizioni, dalla redazione del contratto di vendita fino alla rendicontazione amministrativa dei servizi di trasporto, con un particolare focus sulla gestione dei documenti di trasporto.

CONTENUTI

- ✓ La consegna delle merci: fattore critico di successo per l'impresa che esporta
- ✓ La funzione trasporti e la relazione con le diverse aree della catena del commercio estero
- ✓ Aspetti normativi disciplinanti i trasporti e le spedizioni: il codice civile, il codice della navigazione, le convenzioni internazionali
- ✓ Il contratto di trasporto e la figura del vettore
- ✓ Il contratto di spedizione e la figura dello spedizioniere:
- ✓ Obbligazioni e responsabilità del vettore e dello spedizioniere
- ✓ Le responsabilità vettoriali ed il risarcimento dei danni
- ✓ Scegliere lo spedizioniere più adatto alla nostra spedizione
- ✓ Chiedere ed ottenere le quotazioni per i servizi di trasporto e spedizione: il confronto
- ✓ La lettera di incarico allo spedizioniere ed i contratti per forniture di servizi continuativi
- ✓ Il controllo degli addebiti: come e dove generare risparmi sui costi di trasporti
- ✓ La determinazione dei costi del trasporto
- ✓ I principali documenti del trasporto internazionale
- ✓ Cenni sulle coperture assicurative

I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

DATA	DURATA	DOCENTE
20 Aprile 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Domenico Del Sorbo

OBIETTIVI

Il modulo si pone l'obiettivo di illustrare le forme di pagamento attivabili in una transazione commerciale con l'estero individuandone le relative peculiarità (settlement, risk mitigation o financing).

CONTENUTI

- ✓ Le Payment Conditions in un International Sale Contract
- ✓ Il pagamento in Open Account
- ✓ Open account assistito da demand guarantee o standby letter of credit
 - Differenze fra demand guarantee e standby letter of credit
 - Analisi di casi pratici
- ✓ Pagamento anticipato assistito da advance payment guarantee
 - Analisi di una advance payment guarantee
- ✓ L'incasso documentario (Documentary Collection)
 - D/P: Documents against Payment
 - D/A: Documents against Acceptance
 - Documentary Collection: Financing Facilities
 - Analisi di casi pratici
- ✓ Il credito documentario
 - Il credito documentario: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento
 - Le tipologie dei crediti documentari: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation e le relative prestazioni delle banche
 - La conferma di un credito documentario
- ✓ La Bank Payment Obligation: Bank Payment Obligation: definizione, soggetti, struttura ed operatività
- ✓ L'assegno e la cambiale (chéque – Promissory Note – Bill of Exchange)
- ✓ Settlement, Risk Mitigation o Financing?
- ✓ Q&A Session

LA GESTIONE DELL'IVA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

DATA	DURATA	DOCENTE
11 Maggio 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Fabrizio Ceriello

OBIETTIVI

Il corso propone un esame ragionato della normativa e degli adempimenti IVA nelle operazioni con l'estero sia in ambito comunitario che extra-UE, alla luce delle disposizioni attualmente vigenti.

Si analizzeranno i principali articoli utilizzati nella fatturazione delle operazioni con l'estero e verranno individuati i relativi adempimenti per essere impeccabili nei confronti di Dogane ed Erario, tanto nel ciclo attivo quanto in quello passivo.

In particolare, si analizzeranno i frequenti casi di triangolazioni e quadrangolazioni, evidenziando gli adempimenti a carico dei contribuenti nazionali, a seconda se primi cedenti, promotori o destinatari finali in un'operazione di questo tipo.

CONTENUTI

- ✓ Concetto di territorio della Repubblica Italiana e dell'Unione Europea dal punto di vista doganale e fiscale
- ✓ La territorialità nelle operazioni relative alla cessione di beni mobili ed alle prestazioni di servizi
- ✓ I riferimenti legislativi nazionali: il DPR 633/72, il DL 331/93;
- ✓ Analisi dei principali articoli utilizzati per la fatturazione con l'estero
- ✓ Regole di fatturazione per le vendite in ambito comunitario ed extraUe
- ✓ La non imponibilità delle cessioni e le vendite fuori campo iva
- ✓ Le prove dell'avvenuta esportazione nel caso di esportazione diretta e nelle triangolazioni
- ✓ Le prove alternative
- ✓ Gli esportatori abituali, il plafond, le lettere d'intenti
- ✓ La gestione delle fatture dei fornitori nel ciclo passivo
- ✓ Gli adempimenti per determinate categorie di operazioni: conto visione, conto lavoro, sostituzioni in garanzia, omaggi
- ✓ Le operazioni intracomunitarie: inquadramento, requisiti ed adempimenti
- ✓ Le operazioni complesse: triangolazioni e quadrangolazioni

L'ABC DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

DATA	DURATA	DOCENTE
27 Aprile 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Alessandro Barulli

OBIETTIVI

Il corso propone un esame su *Cosa significa fare internazionalizzazione.*

In che cosa consiste l'internazionalizzazione d'impresa? Un viaggio spiegato per singole tappe, alla scoperta del percorso da fare per varcare con i propri prodotti e servizi le frontiere nazionali

CONTENUTI

- ✓ Quali sono le decisioni da prendere se si vuole andare all'estero con la propria azienda?
- ✓ Come si deve organizzare una PMI?
- ✓ Quali sono gli aspetti da analizzare per misurare l'Export Readiness?
- ✓ Quali le caratteristiche personali e professionali dei manager internazionali?

Globale Dove? E Come?

DATA	DURATA	DOCENTE
25 Maggio 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Alessandro Barulli

OBIETTIVI

Prima di partire è bene avere una strategia: senza un piano export non si va da nessuna parte. Senza un'adeguata pianificazione qualsiasi progetto di internazionalizzazione è destinato a fallire. Credere di poter semplicemente cogliere qualche occasione qua e là è rischioso e inefficiente. Occorre raccogliere informazioni, attivare contatti, prevedere spese di viaggio, eventualmente adattare i prodotti e i servizi offerti alle esigenze dei mercati locali, ecc. Serve quindi un dettagliato piano export, fondamentale per l'accesso al credito e ai finanziamenti.

CONTENUTI

- ✓ Le strategie di internazionalizzazione.
- ✓ Dall'export alle forme più evolute di presenza all'estero.
- ✓ La pianificazione delle attività.
- ✓ I metodi per selezionare un Paese di interesse.
- ✓ Il piano di business

BUSINESS FRIENDS

DATA	DURATA	DOCENTE
15 Giugno 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Alessandro Barulli

OBIETTIVI

Per fare affari con gli stranieri è fondamentale conoscere come si comportano nelle trattative

La gestione di un incontro di business con i Cinesi è diversa da quella con gli Arabi. Così come fare affari con i Tedeschi richiede un approccio diverso rispetto agli Americani. Conoscere le tecniche di doing business serve a sbagliare di meno nelle negoziazioni d'affari. Alla base di ogni relazione commerciale, infatti, vi è una rete di rapporti tra persone: la mancanza di attenzione alle differenze culturali può compromettere il buon esito delle trattative. Allo stesso modo la conoscenza nel dettaglio della normativa locale è d'obbligo: considerare superficialmente gli aspetti contrattuali e legali può comportare gravi perdite di denaro.

CONTENUTI

✓ Tecniche di Doing Business con:

Australia, America Latina, Cina, Francia, Germania, Giappone, paesi Arabi, Russia, USA

I LOVE SPEAKING EXPORT

DATA	DURATA	DOCENTE
22 Giugno 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Alessandro Barulli

OBIETTIVI

La comunicazione "internazionale". Dall'email ai social networks, passando attraverso website e company profile. Le cose da fare e gli errori da evitare. Un viaggio nel mondo della comunicazione delle aziende che operano con l'estero. Le strategie per implementare un piano di comunicazione integrato volto a supportare le strategie di marketing ed a consolidare l'immagine aziendale.

CONTENUTI

- ✓ Perché comunicare
- ✓ Cosa comunicare
- ✓ Come comunicare
- ✓ Il Company Profile
- ✓ Email Marketing
- ✓ Website
- ✓ Social Networks

ANDARE INSIEME , ANDARE LONTANO

DATA	DURATA	DOCENTE
21 Settembre 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Alessandro Barulli

OBIETTIVI

Il corso prevede di affrontare l'argomento delle Aggregazioni, alleanze e reti di imprese per far fronte alle sfide internazionali
Aggregarsi per perseguire una logica di creazione di valore, Usare l'alleanza per costruire relazioni di medio lungo periodo, definire accordi nel rispetto delle parti, senza alcuna prevaricazione

CONTENUTI

- ✓ L'importanza delle sinergie tra imprese
- ✓ I requisiti per allears
- ✓ Le alleanze strategiche
- ✓ Le joint ventures
- ✓ I consorzi export e le reti fra imprese

CAMBIA IL MODO DI VEDERE L'AZIENDA

DATA	DURATA	DOCENTE
12 Ottobre 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Alessandro Barulli

OBIETTIVI

Incontro dedicato al cambiamento e alla transizione che le aziende devono affrontare per restare competitive in un contesto economico di sempre maggiore difficoltà.

Il cambiamento, prima ancora che organizzativo, è personale e umano. Solo dopo aver accettato le logiche e le dinamiche necessarie a cambiare mentalità ed approccio sarà possibile padroneggiare nel migliore dei modi il cambiamento in tutti gli altri aspetti della vita aziendale.

CONTENUTI

- ✓ Passare da una logica di prodotto ad una di mercato
- ✓ L'evoluzione dell'impresa
- ✓ Progettare il futuro del business per ridurre i rischi

VIETATO DIRE "NON CE LA FACCIAMO"!

DATA	DURATA	DOCENTE
12 Ottobre 2017	dalle ore 15.00 alle ore 18.00	Dott. Alessandro Barulli

OBIETTIVI

Incontro dedicato al cambiamento e alla transizione che le aziende devono affrontare per restare competitive in un contesto economico di sempre maggiore difficoltà.

Il cambiamento, prima ancora che organizzativo, è personale e umano. Solo dopo aver accettato le logiche e le dinamiche necessarie a cambiare mentalità ed approccio sarà possibile padroneggiare nel migliore dei modi il cambiamento in tutti gli altri aspetti della vita aziendale.

CONTENUTI

- ✓ Cambiare per scelta o per necessità?
- ✓ Gli aspetti aziendali da osservare, riorganizzare, cambiare.
- ✓ La gestione della leadership.
- ✓ Il cambio di mentalità da parte di imprenditori, manager e dipendenti