



## **Titolo del percorso**

Internazionalizzazione e Sviluppo delle PMI.

## **Premessa**

Il Comitato Promozione Imprenditoria Femminile della Camera di Commercio di Bari intende organizzare un ciclo di seminari introduttivi ai temi del Commercio Estero.

## **Finalità**

L'obiettivo è quello di informare circa i temi basilici del Commercio con l'Estero fornendo alcuni strumenti utili per cogliere le opportunità offerte dai Mercati Internazionali.

Saranno illustrate le specifiche competenze professionali e le abilità manageriali necessarie per posizionare l'impresa sui mercati esteri, presentando le più aggiornate strategie operative per l'elaborazione e la messa a punto di strategie di Marketing Internazionale.

Durante il ciclo di seminari saranno affrontati i seguenti temi: i mercati internazionali; il processo di internazionalizzazione delle imprese; la pianificazione strategica e l'utilizzo degli strumenti di finanza; la contrattualistica internazionale; le problematiche più frequenti; le dogane, i trasporti e le assicurazioni.

I contenuti dei seminari avranno un taglio operativo, articolati in modo da fornire alle partecipanti una breve ed immediata panoramica sulle tematiche collegate al Commercio con l'Estero.

I relatori sono figure professionali senior di notevole esperienza nel settore del commercio estero, con certificate capacità nell'assistenza tecnica all'impresa export oriented e con particolari attitudini nella docenza seminariale.

## **Programma dei Seminari**

1<sup>a</sup> giornata – Mercoledì 03/10/2012 → Introduzione al Marketing Internazionale

2<sup>a</sup> giornata – Mercoledì 10/10/2012 → Competere sui mercati internazionali in tempi di crisi: strategie e opportunità per le PMI

**Relatore: dr. Leonardo Cillo** – *Laureato in Economia e Commercio con un Master in Business Administration, opera dal 1993 negli ambiti dell'organizzazione aziendale, del marketing e delle ricerche di mercato in Italia e all'estero. Dal 1999 è socio e amministratore della Kratos Srl, società di consulenza per le PMI e per le organizzazioni non profit, con sede a Bari. Dal 2000 è anche socio di Ales Market Research Srl, con sede in Milano, società di indagini di mercato, attiva nella ricerca quantitativa e qualitativa, nei contesti nazionali ed internazionali.*



3<sup>a</sup> Giornata – Mercoledì 24/10/2012 Internazionalizzazione delle PMI: dalla penetrazione commerciale all'estero alla de-localizzazione. I contratti internazionali e gli strumenti di pagamento. Analisi delle check-list per i singoli contratti. Cenni sulla fiscalità internazionale. I finanziamenti a sostegno dell'internazionalizzazione delle PMI.

4<sup>a</sup> Giornata – Mercoledì 07/11/2012 La tutela del marchio all'estero. Testimonianza. Nell'ultima giornata formativa, in collaborazione con le partecipanti sarà predisposta una "Check List per l'Internazionalizzazione" finalizzata ad impostare un lavoro di Help Desk e a focalizzare le specifiche problematiche da affrontare sui mercati esteri. In tale occasione sarà presentata una testimonianza particolarmente significativa.

**Relatrice: Avv. Annabella Cazzola** – *Avvocato internazionalista, ha frequentato il corso di alta formazione "Giurista Europeo" presso la LUISS Business School, esperta nella redazione di contratti internazionali, nel diritto marittimo e dei trasporti, svolge prevalentemente attività di consulenza ed assistenza alle PMI, è co-autrice di numerosi articoli in materia di diritto del commercio internazionale. E' mediatore accreditato nelle materie civile, commerciale (ed internazionale).*

**Testimonianza: Arianna Ritella** – *Dopo aver concluso gli studi classici, si dedica all'attività professionale nell'azienda di famiglia, la Sereco Srl con sede a Noci (Ba), focalizzata sulla produzione di impianti e macchine per la depurazione delle acque, e fortemente focalizzata sui mercati esteri. Nel corso del tempo ha ricoperto i ruoli di Responsabile del Personale e Responsabile Finanziario. Dal 2011 presiede l'Assiraq, Associazione per lo sviluppo degli scambi culturali e commerciali tra l'Italia e l'Iraq, attiva nella ricerca partner e di business opportunities per le aziende associate.*

## **Modalità organizzative**

Il ciclo di seminari ha una durata complessiva di 16 ore. Gli incontri si terranno in orari pomeridiani (dalle ore 13:30 alle ore 17:30) presso la Sala Verde della Camera di Commercio di Bari in Corso Cavour n. 2. E' prevista una pausa caffè.

A tutte le partecipanti sarà fornito apposito materiale didattico e verrà rilasciato l'Attestato di Partecipazione.

Il costo di adesione è pari ad € 30,00 + IVA a titolo di contribuzione per la produzione del materiale didattico.

## **Informazioni ed iscrizioni**

Maggiori informazioni possono essere richieste al Comitato Promozione Imprenditoria Femminile della Camera di Commercio di Bari. Tel. 080.2174273 – 080.2174242 – 080.2174423 – Fax 080.2174242. E-mail: [agevolazioni.finanziarie@ba.camcom.it](mailto:agevolazioni.finanziarie@ba.camcom.it)



## **Termini di scadenza delle adesioni**

Le iscrizioni dovranno pervenire entro il giorno 01/10/2012 presso la segreteria del Comitato Promozione Imprenditoria Femminile della Camera di Commercio di Bari utilizzando l'apposita scheda di adesione disponibile online sui siti [www.ba.camcom.it](http://www.ba.camcom.it) – [www.ifoc.it](http://www.ifoc.it). Alla scheda di adesione deve essere allegata copia del Bonifico bancario intesto a: I.FO.C. AGENZIA DI FORMAZIONE IBAN IT10 Q054 2404 2970 0000 7020 046.