

VENDERE ALL'ESTERO CON I CANALI DIGITALI



UNINDUSTRIA CALABRIA



CONFINDUSTRIA REGGIO CALABRIA
Sede Territoriale di UNINDUSTRIA CALABRIA



INTESA SANPAOLO
FORMAZIONE



OBIETTIVO

Fornire gli elementi di conoscenza di base per realizzare un percorso di sviluppo commerciale e di vendita sui mercati esteri, per individuare caratteristiche, rischi ed opportunità che contraddistinguono una strategia di internazionalizzazione con particolare riferimento ai canali digitali.

VENDERE ALL'ESTERO CON I CANALI DIGITALI



CONTENUTI E CALENDARIO

- **05/07/2021**
Vendere all'estero: cosa fare e come...per internazionalizzare la mia impresa
- **12/07/2021**
Le fiere ONLINE quale strumento di marketing internazionale
- **19/07/2021**
Digital export business to business
- **22/07/2021**
Digital export e Cross-border E-commerce business to consumer
- **26/07/2021**
Le vendite e-commerce: aspetti doganali e logistici

Su richiesta, appuntamento Light-Check-Up di 1 ora (one-to-one) con Intesa Sanpaolo Formazione.



DURATA E IMPEGNO

- Moduli 1-5 Orari lezioni LIVE: 14:00-18:30 con intervallo di 30 minuti.
- Modulo 6 somministrazione di un questionario di autoanalisi «aziendale» per la verifica di ulteriori fabbisogni di competenze e colloquio di 1 ora organizzato da Intesa Sanpaolo Formazione.
- Partecipazione ai moduli formativi in modalità distance learning, tramite invitation, con link di accesso controllato alle piattaforme digitali di Intesa Sanpaolo Formazione.
- Possibilità di intervenire attivamente nel corso delle lezioni webinar.
- Disponibilità, sul repository della piattaforma digitale “Academy” di Intesa Sanpaolo Formazione, dei materiali didattici relativi alle docenze webinar.
- Possibilità di attestare la partecipazione ai fini dei contributi/voucher eventualmente previsti dai Fondi Interprofessionali.

MODALITÀ FRUIZIONE

Live Digital su piattaforma didattica Intesa Sanpaolo Formazione



DOCENTI

PROF. DR. GIUSEPPE DE MARINIS

Custom law and international trade law advisor, esperto in diritto doganale e diritto commerciale internazionale

AVV. MICHELE LENOCI

Esperto di marketing internazionale e e-commerce



COSTI

Percorso completo:

€ 1.100+IVA

Per l'iscrizione al corso rivolgersi a:

Sportello Internazionalizzazione Confindustria RC

Referente Mariella Costantino

mail: sportellointernazionalizzazione@confindustria.rc.it

tel.: 0965/892042 - 3491191938



INDICE DEI MODULI FORMATIVI

- Vendere all'estero: cosa fare e come...per internazionalizzare la mia impresa 8
- Le fiere ONLINE quale strumento di marketing internazionale 9
- Digital export business to business 10
- Digital export e Cross-border E-commerce business to consumer 11
- Le vendite e-commerce: aspetti doganali e logistici 12
- Light-Check-up sul grado di internazionalizzazione dell'azienda e fabbisogni di competenze 13



LE FIERE ON LINE QUALE STRUMENTO DI MARKETING INTERNAZIONALE

OBIETTIVO: acquisire conoscenze sulle caratteristiche ed il funzionamento delle fiere online al fine di poterle utilizzare per la promozione aziendale internazionale.

PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI:

- come funzionano le fiere online (marketplace)
- nozioni di marketing digitale
- come presentare l'azienda negli stand "virtuali"
- come gestire le trattative commerciali internazionali via web
- le nuove tecnologie da usare: dalle sfilate in "streaming", alla realtà virtuale

DURATA: 4 ore. Due sessioni di 2 ore con intervallo di 30 minuti

MODALITÀ DI FRUIZIONE: partecipazione in modalità distance learning, tramite invitation, con link di accesso controllato alle piattaforme digitali di Intesa Sanpaolo Formazione. Possibilità di intervenire attivamente nel corso delle lezioni webinar. Disponibilità, sul repository della piattaforma digitale "Academy" di Intesa Sanpaolo Formazione, dei materiali didattici relativi alle docenze webinar.



DIGITAL EXPORT BUSINESS TO BUSINESS

OBIETTIVO: definire nuovi modelli di business per il mercato estero.

PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI:

- dati statistici sul mercato e-commerce BtoB in Italia e nel mondo
- vendere all'estero: scegliere i mercati giusti e comunicare in modo corretto
- modelli di digital export BtoB
- utilizzare i marketplace BtoB per limitare gli investimenti
- digital Marketing: strategie e strumenti per ottimizzare i risultati

DURATA: 4 ore. Due sessioni di 2 ore con intervallo di 30 minuti

MODALITÀ DI FRUIZIONE: partecipazione in modalità distance learning, tramite invitation, con link di accesso controllato alle piattaforme digitali di Intesa Sanpaolo Formazione. Possibilità di intervenire attivamente nel corso delle lezioni webinar. Disponibilità, sul repository della piattaforma digitale "Academy" di Intesa Sanpaolo Formazione, dei materiali didattici relativi alle docenze webinar.



DIGITAL EXPORT E CROSS-BORDER E-COMMERCE BUSINESS TO CONSUMER

OBIETTIVO: definire nuovi modelli di business per il mercato estero.

PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI:

- il mercato e-commerce BtoC in Europa e nel mondo
- vendere all'estero: scegliere i mercati giusti e comunicare in modo corretto
- online retailer marketplace e vendita diretta: tre moduli BtoC per il digital export
- digital Marketing: strategie e strumenti per ottimizzare i risultati
- logistica, pagamenti e fulfillment per il commercio online cross-border

DURATA: 4 ore. Due sessioni di 2 ore con intervallo di 30 minuti

MODALITÀ DI FRUIZIONE: partecipazione in modalità distance learning, tramite invitation, con link di accesso controllato alle piattaforme digitali di Intesa Sanpaolo Formazione. Possibilità di intervenire attivamente nel corso delle lezioni webinar. Disponibilità, sul repository della piattaforma digitale "Academy" di Intesa Sanpaolo Formazione, dei materiali didattici relativi alle docenze webinar.



LE VENDITE E-COMMERCE: ASPETTI DOGANALI E LOGISTICI

OBIETTIVO: fornire elementi di conoscenza di base per l'organizzazione delle vendite e spedizioni all'estero di merci, e principali normative da rispettare.

PRINCIPALI ARGOMENTI TRATTATI:

- questioni doganali e di esportazione da chiarire
- quali sono i documenti di base necessari per l'esportazione
- sdoganamento e numero di tariffa doganale: come procedere
- accordi di libero scambio e prove dell'origine
- ruolo degli ICC Incoterms 2020 nelle vendite e-commerce
- l'importanza della logistica nell'e-commerce

DURATA: 4 ore. Due sessioni di 2 ore con intervallo di 30 minuti

MODALITÀ DI FRUIZIONE: partecipazione in modalità distance learning, tramite invitation, con link di accesso controllato alle piattaforme digitali di Intesa Sanpaolo Formazione. Possibilità di intervenire attivamente nel corso delle lezioni webinar. Disponibilità, sul repository della piattaforma digitale "Academy" di Intesa Sanpaolo Formazione, dei materiali didattici relativi alle docenze webinar.



LIGHT-CHECK-UP SUL GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'AZIENDA E FABBISOGNI DI COMPETENZE

OBIETTIVO: analizzare con l'aiuto di un esperto i risultati dell'autodiagnosi che ciascun partecipante potrà elaborare all'interno della sua impresa attraverso un semplice strumento diagnostico reso disponibile alla fine del percorso formativo.

RISULTATO:

- saranno individuate eventuali necessità di supporto formativo o affiancamento aziendale per attivare o migliorare il percorso di sviluppo internazionale
- sarà prodotto e consegnato un sintetico documento con i punti di maggiore attenzione

DURATA: 1 ora

MODALITÀ DI REALIZZAZIONE: riunione Skype a distanza organizzata da Intesa Sanpaolo Formazione su richiesta del partecipante ed a cui potranno intervenire altre figure aziendali direttamente interessate o coinvolte al processo di internazionalizzate dell'impresa.



INTESA SANPAOLO FORMAZIONE

Intesa Sanpaolo Formazione è la società del Gruppo Intesa Sanpaolo che promuove, progetta, organizza, gestisce e coordina le iniziative di formazione, addestramento e perfezionamento professionale, orientamento e accompagnamento al lavoro sia in ambito nazionale che internazionale. L'appartenenza al Gruppo Intesa Sanpaolo consente a Intesa Sanpaolo Formazione di anticipare l'evoluzione del mercato e i bisogni di Cittadini, Micro-impresе, PMI e mondo Corporate, traducendoli in esigenze formative, metodi, strumenti e contenuti concreti, integrando il know-how del Gruppo con le competenze di partner qualificati, offrendo collezioni di contenuti specializzati e d'eccellenza, a prescindere dalle dimensioni e dalla complessità.

Intesa Sanpaolo Formazione garantisce:

- una formazione personalizzata sulle esigenze del cliente e fruibile in modo capillare su tutto il territorio nazionale, anche specialistica e di Alta formazione;
- un'offerta formativa a supporto delle competenze specifiche del Terzo Settore con numerosi interventi in ambito di progettazione sociale;
- iniziative a sostegno dei giovani, come testimoniano le numerose esperienze attivate di progetti formativi con istituzioni scolastiche e universitarie, la continua ricerca metodologica e i progetti Erasmus.