

COME AVVIARE & REALIZZARE PROGETTI all'ESTERO

Manuale Operativo

Come impostare un progetto imprenditoriale verso mercati esteri. Come fare i primi passi con obiettivo radicarsi, non un "tocco e fuggi". Come Individuare le fonti d'informazioni mirate, depurare le informazioni inutili, da quelle utili per lo sviluppo del progetto. Stabilire la forma più idonea per entrare sul mercato, differenze da un agente ad un distributore ad una filiale di produzione o di vendita, al franchising. I mezzi da usare per selezionare l'adeguato partner estero. Come si organizzano ed a cosa servono le missioni one to one, in meeting Business to Business, chi sono i Soggetti che organizzano le missioni, come prepararsi a partecipare, stabilire un piano di comunicazione preciso, preparare cataloghi, sito Internet, lettere, viaggi, fiere. Pianificare la presentazione del prodotto, importante definire a priori le dimensioni, l'imballaggio, le norme, l'etichettatura, ecc. Come fare una "prova di mercato". Come fare sistema per realizzare progetti a low cost ed in tempi brevi, caso pratico illustrare che cos'è e come funziona il **Contratto Rete Imprese** L 122/10, **Consorzi per l'Internazionalizzazione** L 133/12, qual è la loro governance, matrice di swot, analisi swot landscape **IL BUSINESS PLAN** Che cos'è il Business plan, a cosa serve. Strumenti tecnici da trattare: l'Offerta, il Check list, diagrammi di Organizzazione, Dati della Società, dei Clienti, dei Fornitori, descrizione prodotto metodo ABC, Bilancio gestionale riclassificato, scheda ratios economici, solidità, liquidità, efficienza, rinnovamento, marketing. Foglio lavoro del Rendiconto Finanziario, misura dei flussi dei fondi, calcolo ciclo monetario, operazioni tecniche bancarie, valute monetarie. Caso pratico con analisi dati. Il Budget problemi applicativi. **FOCUS BRASILE** Guida pratica Paese Brasile, aspetti politici, geografici, logistici, urbani. Popolazione, Prodotto Lordo e Reddito Lordo. Reddito Procapite. Moneta di conto. Uso e costumi. Matrice di Swot zone forte e deboli. Accenni su come sono divise le Imposte. A chi rivolgersi per partecipare a missioni economiche in Brasile. **Casi pratici:** AICC Associazione Internazionale Commercio e Cultura, con Sede a Rio de Janeiro esempio di Associazione formata da Imprenditori Italiani o di Origine Italiana che operano in Brasile, interessati a fare Business con Imprese Italiane. Si faranno esempi di Imprese settore Agro Turismo ed Alimentare. Gestione ed organizzazione del settore Ristorazione, particolarmente quella Italiana e con riferimento al prodotto alimentare specifico il Riso. Promozione del territorio, dei prodotti e dei servizi.

Obiettivi Corso

Fornire informazioni e metodi per fare i primi passi per entrare all'estero, da parte di Imprese neofite. Una delle prime domande alle quali è necessario dare una risposta all'avvio del percorso di internazionalizzazione è "dove andare?" Valutare la capacità d'internazionalizzazione dell'azienda, esplorare e sviluppare le competenze necessarie per lavorare con efficacia in un contesto internazionale, identificare nuovi strumenti ed approcci con l'export. Come passare dall'Idea, alla strategia, al piano d'azione. Fornire strumenti tecnici e pratici per valutare la fattibilità del progetto da realizzare all'estero, i rischi ed i tempi d'attuazione. Serve anche per richiedere finanziamenti pubblici e privati. Fornire informazioni generali di un particolare Paese, quale esempio da utilizzare per avere informazioni sui Paesi d'interesse. Sul territorio, le sue abitudini e costumi. Ma anche le difficoltà, il Brasile non è un Paese facile, ma con potenzialità enormi per le Imprese Italiane, piccole, artigiane e professionali, grazie anche alla presenza di tanti Italiani, molti Imprenditori.

Corsi rivolti ad **Imprese interessate a fare i primi passi per Entrare e Radicarsi in nuovi Mercati Esteri**
Durata **ore 24** – 3 ore a lezione, per 8 lezioni da fare 2 volte a settimana.

REFERENZE Docente **RAFFAELE COLONNA T 348 230 71 77**

1970 **FIAT** Contabilità Generale per progetti Belo Horizonte e Urss. 1978 **Revisore** Bilancio, collaborazione con Commercialisti. 1982 **Consulente** Aziendale, 1985 costituzione **AUDITING** sas. 1988 Associati **Confindustria ASSOCONSULT**, membri settore PMI Internazionalizzazione e Collegio Revisori. 1996 **DOCENTE FORMAZIONE**, Corsi svolti a: Aosta, Ivrea, Torino, Cuneo, Alessandria, Biella, Novara, Pavia, Varese, Busto Arsizio, Seregno, Cantù, Lecco, Monza, Milano, Brescia, Verona, Bolzano, Vicenza, Padova, Venezia, Rovigo, Parma, Modena, Ferrara, Ravenna, Rimini, Bologna, Firenze, Piombino, Pescara, Barletta, Fasano, Lecce. 1997 **Consigliere e Consulente di CONSORZI EXPORT**, missioni, progetti, promozioni PMI di Business in: Argentina, Uruguay, Brasile, Perù, Centro America, Costa D'Avorio, Burkina Faso, Tunisia, Marocco, Russia, Svizzera, CE.

CLIENTI Commercialisti: Gallo, Vernetti, Russo, Forlani. Organismi di Formazione: Casa di Carità, Forema. Elea, Ips Italia, Randstad, Keyco, VCO Formazione. Società di consulenza: Gruppo Soges, Gruppo Safi. Consorzi: Consorzio Canavese Export, Consorzio ICIM, Consorzio Promozione Turistico Alberghiero, Consorzio Italiasia, Promotrade corp. A **Rio de Janeiro** opera con **Rafael Zibelli** presidente AICC Associazione Nazionale Commercio e Cultura e UIM Unione Italiani nel Mondo.

AUDITING sas Società di Consulenza Aziendale dal 1985

10146 **TORINO** – P.zza Del Monastero 5

T 011 7794255; F 011 19701807 M auditing@fastwebnet.it sito www.auditingitalia.it