

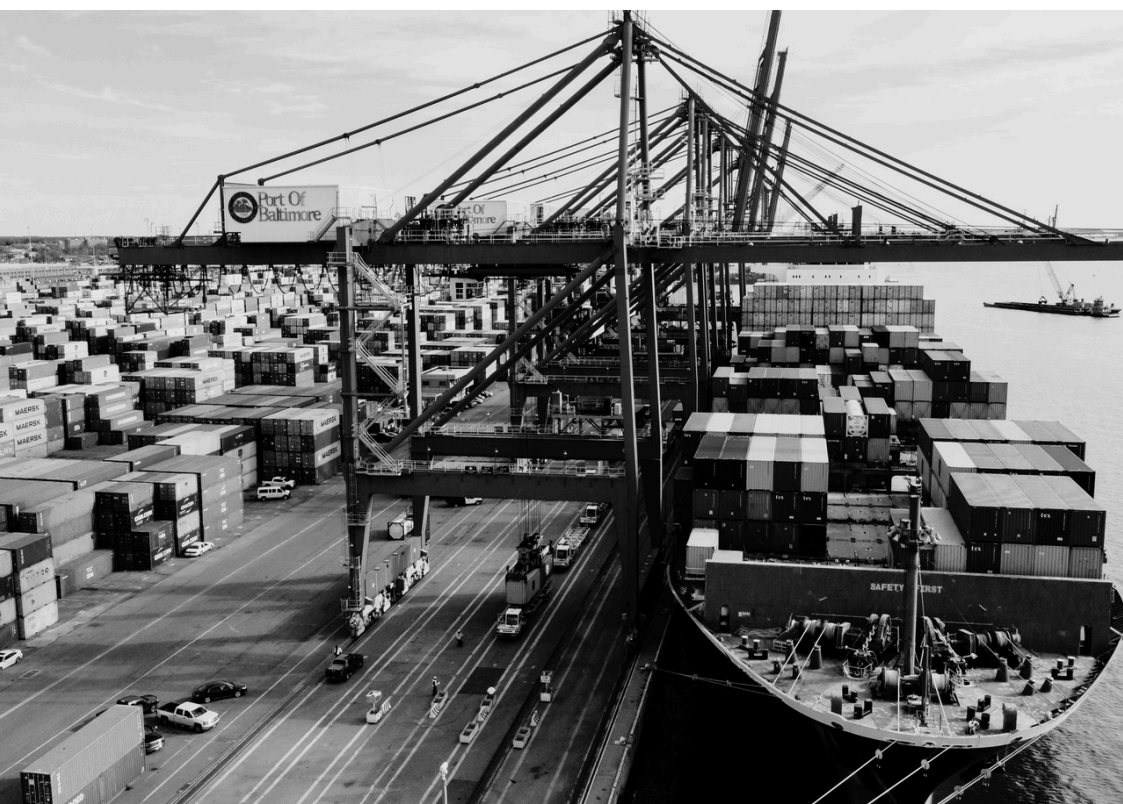
# Internazionalizzazione delle imprese

 **DURATA DEL CORSO**  
60 ore

 **FINANZIABILITA'**  
Sì, del 100%

 **MODALITA'**  
Ibrida (online e in presenza)

 **ISCRIVITI ORA**  
inquadrando  
il QR code



## Obiettivi

Al termine del percorso i partecipanti sapranno analizzare il contesto internazionale e i mercati esteri, definire una strategia di export e costruire un piano operativo di internazionalizzazione. Acquisiranno inoltre competenze pratiche per sviluppare contatti commerciali all'estero e gestire gli aspetti operativi, finanziari e documentali dell'export.

## Contenuti

Il corso fornisce competenze pratiche per analizzare i mercati esteri, definire strategie di export e costruire un piano di internazionalizzazione efficace e operativo. Approfondisce inoltre l'utilizzo di strumenti digitali e AI per lo sviluppo commerciale, insieme alla gestione degli aspetti operativi, documentali, finanziari e normativi del commercio internazionale.

## Programma

### **Modulo 1: Il mondo che cambia: geopolitica, mercati e opportunità nel 2026**

- Scenario geopolitico ed economico globale
- Impatto sui flussi commerciali internazionali
- Mercati e settori in crescita nel 2026
- Opportunità per le imprese italiane

### **Modulo 2: Sei pronto a esportare? Valutare e preparare l'azienda**

- Autovalutazione della readiness export
- Analisi di punti di forza e criticità
- Risorse interne e gap da colmare
- Azioni preparatorie all'internazionalizzazione

### **Modulo 3: Dove conviene andare: scegliere e analizzare i mercati esteri**

- Fonti dati per l'analisi dei mercati
- Metodi quantitativi e qualitativi di valutazione
- Analisi della concorrenza locale
- Stima del potenziale commerciale

## Programma

### **Modulo 4: Come entrare in un nuovo mercato: modelli e strategie a confronto**

- Esportazione diretta e indiretta
- Agenti, distributori e partner locali
- Joint venture e filiali estere
- Criteri di scelta del modello di ingresso

### **Modulo 5: Dalla strategia all'azione: costruire il piano marketing e il piano export**

- Definizione obiettivi e target di mercato
- Posizionamento e strategia di offerta
- Canali distributivi e pricing internazionale
- Budget e KPI del piano export

### **Modulo 6: Fiere internazionali: come trasformarle in un vero investimento commerciale**

- Selezione delle fiere più rilevanti
- Pianificazione e organizzazione della presenza
- Gestione dei contatti e follow-up
- Misurazione del ritorno sull'investimento

## Programma

### **Modulo 7: Trovare clienti esteri con il digitale e l'intelligenza artificiale**

- Strumenti di prospecting digitale
- Uso di CRM e LinkedIn Sales Navigator
- Automazione della comunicazione commerciale
- Applicazioni AI per l'export

### **Modulo 8: La burocrazia dell'export: documenti essenziali e adempimenti doganali**

- Documenti commerciali e doganali principali
- Fatture, packing list e certificazioni
- Procedure di esportazione
- Errori frequenti e come evitarli

### **Modulo 9: Finanziare l'internazionalizzazione: bandi, contributi e strumenti agevolati**

- Bandi regionali, nazionali ed europei
- Contributi e finanziamenti agevolati
- Strumenti SACE e SIMEST
- Opportunità per PMI

## Programma

### **Modulo 10: Esportare senza brutti e sorprese: rischio paese, controparte e credito**

- Valutazione del rischio paese
- Analisi dell'affidabilità dei partner
- Rischi commerciali e politici
- Strumenti di mitigazione e copertura

### **Modulo 11: Incassare in sicurezza: gli strumenti di pagamento nel commercio internazionale**

- Bonifico anticipato e rimessa documentaria
- Lettera di credito e credito documentario
- Scelta dello strumento di pagamento
- Gestione del rischio finanziario

### **Modulo 12: Incoterms: chi trasporta, chi assicura, chi rischia – le regole del gioco**

- Introduzione agli Incoterms 2020
- Ripartizione di costi, rischi e responsabilità
- Scelta dell'Incoterm più adatto
- Applicazione pratica nelle transazioni export

## Pricing

### **EURO 2500+IVA**

**Entro il 7 maggio** puoi beneficiare dell'agevolazione a fondo perduto di Regione Lombardia pari al **100%** del costo del corso. All'esaurimento dei fondi disponibili, il prezzo del corso diventa € 1.500 senza alcuna copertura agevolativa.

## Durata

Il corso ha una durata di **60 ore**.

## Calendario

Il corso inizierà a metà settembre.  
Una volta definite le date, verranno comunicate agli iscritti.