



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA DI FOGGIA

PERCORSO FORMATIVO

C C I A A F O G G I A

Tecniche di Commercio Estero

2008

www.fg.camcom.it

PERCORSO FORMATIVO

CCIAA FOGGIA

LO SPORTELLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Da anni opera a supporto delle imprese e dell'intero sistema produttivo della provincia di Foggia trasformando le crescenti esigenze imprenditoriali in una sempre maggiore ed approfondita offerta di servizi di assistenza ed accompagnamento sui mercati esteri. Il processo d'internazionalizzazione dei sistemi produttivi si basa su sinergie e concentrazione di interventi sul territorio, ma anche su una complessa ed interattiva rete di rapporti che le istituzioni locali giocano ad un livello di partenariato internazionale più ampio. Su questi principi si basa l'attività dello Sportello, che se da un lato assicura assistenza alle imprese sui temi dell'internazionalizzazione, dall'altra s'inserisce in azioni progettuali e di partenariato interistituzionale più ampi, che arricchiscono il panorama delle opportunità di penetrazione dei mercati esteri e di marketing territoriale.

LA METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti i percorsi formativi sono tenuti da professionisti ed esperti del settore e realizzati a stretto contatto con i funzionari dello Sportello.

Accento particolare sarà posto su casi aziendali reali e spunti d'analisi attuali per semplificare e contestualizzare le tematiche affrontate.

Saranno, inoltre, svolte esercitazioni e simulazioni d'aula utili all'apprendimento dei concetti teorici esposti. Sarà, inoltre possibile usufruire d'assistenza personalizzata al termine della giornata seminariale e su specifiche richieste del partecipante.

IL MATERIALE

Ai partecipanti sarà fornito tutto il materiale didattico in formato cartaceo ed elettronico.

Particolare cura sarà data nell'indicare contatti e riferimenti utili all'apprendimento delle tematiche trattate.

I COSTI

Ogni singolo modulo avrà un costo di Euro 50,00 (iva compresa). L'intero percorso avrà un costo di Euro 200,00 (iva compresa).

LE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Ai percorsi formativi sarà possibile accedere, previa iscrizione, compilando la scheda allegata al singolo percorso ed inviandola via fax o consegnandola a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione (5° piano CCIAA FOGGIA).

La scheda di adesione dovrà pervenire agli uffici entro e non oltre il 23 ottobre 2008.

Alla domanda dovrà essere allegata copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.

Il pagamento potrà avvenire presso la CCIAA - Via Dante 27 - 71100 Foggia, indicando nella causale il nome del percorso formativo prescelto.

Modulo 1

Lunedì 27 ottobre 2008

LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE: COME VENDERE E DISTRIBUIRE ALL'ESTERO

OBIETTIVI

Il commercio internazionale richiede la predisposizione e la negoziazione di contratti destinati a disciplinare i rapporti commerciali tra imprese italiane e partners stranieri. Da qui l'esigenza di un percorso formativo che fornisca agli operatori gli strumenti operativi fondamentali per affrontare le problematiche connesse alla redazione di contratti internazionali.

A tal fine verranno analizzati riferimenti concreti a tali contratti, con esplicitazione delle tecniche di redazione ed esemplificazione delle più diffuse clausole contrattuali così come predisposte e utilizzate quotidianamente dai giuristi appartenenti sia ai sistemi di *civil law* che di *common law*. Nella pratica, infatti, la redazione di un contratto, oltre ad avere una valenza strettamente giuridica, si propone come strumento che tenga ben conto dell'obiettivo imprenditoriale che si vuole raggiungere e che, conseguentemente, si dimostri davvero funzionale nell'ottica del suo raggiungimento.

CONTENUTI

- Il contratto: Formazione del contratto, perfezionamento, adempimento, conseguenze dell'inadempimento.
- La vendita internazionale. I doveri delle parti.
- La Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale.
- Le singole clausole contrattuali tipiche.
- Le clausole penali, le clausole di adeguamento ai prezzi, le clausole risolutive.
- Garanzia e responsabilità.
- La subfornitura e il subappalto di fornitura.
- Il tribunale competente e il diritto applicabile, arbitrato commerciale, mediazione e conciliazione (ADR)
- I contratti di distribuzione internazionale: introduzione
- Il contratto di agenzia internazionale: i doveri delle parti nell'Unione Europea, e nei Paesi extracomunitari
- Il contratto di concessione di vendita
- Il procacciatore d'affari;

Relatore: **Avv. Vartui Kurkdjian**

LUOGO DI SVOLGIMENTO

Sala Azzurra della CCIAA di Foggia
Via Dante, 27

COSTO

Modulo singolo Euro 50,00
(iva compresa)

Intero percorso formativo - n. 5 moduli - 200,00 Euro (iva compresa)

Per iscrizione all'intero percorso formativo compilare il modulo in ultima pagina.



LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE: COME VENDERE E DISTRIBUIRE ALL'ESTERO

[1]

SCHEDA DI ADESIONE

Compilare la scheda allegata ed inviarla via fax al n. 0881 797207 o consegnarla a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione.

La scheda dovrà pervenire entro e non oltre il 23 ottobre 2008.

Alla domanda dovrà essere allegata copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.

Il pagamento potrà avvenire presso la CCIAA - Via Dante, 27 - 71100 Foggia.

COGNOME E NOME

QUALIFICA

AZIENDA/ENTE

P.IVA/C.F.

SETTORE ATTIVITÀ

INDIRIZZO

CITTÀ

CAP

PROVINCIA

TEL. E FAX

CELL.

E-MAIL

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 si autorizza il titolare del servizio al trattamento dei dati forniti per l'iscrizione.

DATA

FIRMA

DA INVIARE VIA FAX AL NUMERO 0881 797 207 o CONSEGNARE A MANO PRESSO LO SPORTELLLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE, allegando copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.



[2]

Modulo 2

Martedì 28 ottobre 2008

LA GESTIONE DEI TRASPORTI E DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI

OBIETTIVI

La fase relativa alla movimentazione delle merci ed al cumulo di adempimenti collegati costituisce un momento importante del processo di scambio. E' il momento in cui il commercio estero dispiega in pieno le sue caratteristiche, producendo dove conviene farlo e permettendo che le merci possano poi arrivare in ogni angolo del mondo, al momento giusto ed al prezzo giusto.

E' un percorso virtuoso che va dall'approvvigionamento alla distribuzione passando per la produzione e che si mantiene tale proprio se il ciclo logistico è efficiente in termini di velocità, sicurezza e costo.

L'obiettivo del corso è quello di proporre l'approfondimento delle problematiche connesse alle varie tipologie di trasporto, fattore critico di successo per l'impresa che si muove in un contesto internazionale, analizzando le diverse esigenze degli operatori e valutando le opportunità di scelta nel rispetto del paradigma costo-resa-rischio.

CONTENUTI

- Da costo ad opportunità: il trasporto come opportunità di marketing
- La scelta del giusto termine di resa: evitare rischi e costi superflui
- Aspetti normativi disciplinanti i trasporti e le spedizioni: il codice civile, il codice della navigazione, le convenzioni internazionali
- Le responsabilità vettoriali ed il risarcimento dei danni
- La scelta del vettore e dello spedizioniere più adatto alla nostra spedizione
- Come chiedere ed ottenere le quotazioni per i servizi di trasporto e spedizione
- Il confronto tra le quotazioni
- La lettera di incarico allo spedizioniere
- Il controllo degli addebiti: come e dove generare risparmi sui costi di trasporti
- I costi del trasporto
- Cenni sulle coperture assicurative

Relatore: **Dr. Fabrizio Ceriello**

LUOGO DI SVOLGIMENTO

Sala Azzurra della CCIAA di Foggia
Via Dante, 27

COSTO

Modulo singolo Euro 50,00
(iva compresa)

Intero percorso formativo - n. 5 moduli - 200,00 Euro (iva compresa)

Per iscrizione all'intero percorso formativo compilare il modulo in ultima pagina.



**LA GESTIONE
DEI TRASPORTI
E DELLE SPEDIZIONI
INTERNAZIONALI**

[2]

S C H E D A D I A D E S I O N E

Compilare la scheda allegata ed inviarla via fax al n. 0881 797207 o consegnarla a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione.

La scheda dovrà pervenire entro e non oltre il 23 ottobre 2008.

Alla domanda dovrà essere allegata copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.

Il pagamento potrà avvenire presso la CCIAA - Via Dante, 27 - 71100 Foggia.

COGNOME E NOME

QUALIFICA

AZIENDA/ENTE

P.IVA/C.F.

SETTORE ATTIVITÀ

INDIRIZZO

CITTÀ

CAP

PROVINCIA

TEL. E FAX

CELL.

E-MAIL

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 si autorizza il titolare del servizio al trattamento dei dati forniti per l'iscrizione.

DATA

FIRMA

DA INVIARE VIA FAX AL NUMERO 0881 797 207 o CONSEGNARE A MANO PRESSO LO SPORTELLLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE, allegando copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.



Modulo 3

Mercoledì 29 ottobre 2008

GLI ASPETTI DOGANALI E FISCALI NEGLI SCAMBI CON L'ESTERO

OBIETTIVI

La creazione del mercato unico e il progressivo allargamento dell'Unione Europea hanno permesso alle imprese dei paesi aderenti di operare su un mercato "domestico" allargato che, se da un lato ha offerto la possibilità di aprirsi in maniera meno rischiosa verso gli scambi commerciali internazionali, favorendo di fatto la competitività delle imprese sui mercati globalizzati, dall'altro ha comportato la necessità di maturare nuove competenze sia dal punto di vista normativo che tecnico.

Il seminario intende presentare gli aspetti rilevanti delle operazioni commerciali in ambito comunitario ed il loro riflesso sulle fasi amministrative e fiscali delle imprese, senza tralasciare la politica dell'Unione verso i paesi terzi. Si analizzeranno le problematiche connesse alle operazioni doganali analizzando i principali adempimenti e la redazione dei relativi documenti nonché gli scambi intracomunitari oggetto di recenti aggiornamenti normativi soprattutto in materia di compilazione di modelli Intrastat.

CONTENUTI

- Le operazioni con l'estero ed il loro trattamento fiscale
- Regole di fatturazione per le vendite all'estero: il dpr 633/72 ed la legge 427/93
- La prova dell'avvenuta esportazione prima e dopo l'introduzione del visto informatizzato a partire dal 1 luglio 2007
- Casi particolari: i regimi doganali per le operazioni temporanee, deposito, transito;
- L'origine delle merci: made in e origini preferenziale
- Il calcolo dei dazi in Europa e negli altri paesi del mondo
- Le operazioni temporanee: il carnet ATA e la restituzione in franchigia
- Le operazioni intracomunitarie: individuazione e inquadramento normativo
- Cessioni ed acquisti intracomunitari: regole di fatturazione, registrazione
- La compilazione dei modelli Intrastat:
- Le triangolazioni
- Il rapporto con l'autorità doganale: opportunità di collaborazione e gestione delle controversie

Relatore: **Dr. Fabrizio Ceriello**

LUOGO DI SVOLGIMENTO

Sala Azzurra della CCIAA di Foggia
Via Dante, 27

COSTO

Modulo singolo Euro 50,00
(iva compresa)

Intero percorso formativo - n. 5 moduli - 200,00 Euro (iva compresa)

Per iscrizione all'intero percorso formativo compilare il modulo in ultima pagina.



GLI ASPETTI DOGANALI E FISCALI NEGLI SCAMBI CON L'ESTERO

[3]

SCHEDA DI ADESIONE

Compilare la scheda allegata ed inviarla via fax al n. 0881 797207 o consegnarla a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione.

La scheda dovrà pervenire entro e non oltre il 23 ottobre 2008.

Alla domanda dovrà essere allegata copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.

Il pagamento potrà avvenire presso la CCIAA - Via Dante, 27 - 71100 Foggia.

COGNOME E NOME

QUALIFICA

AZIENDA/ENTE

P.IVA/C.F.

SETTORE ATTIVITÀ

INDIRIZZO

CITTÀ

CAP

PROVINCIA

TEL. E FAX

CELL.

E-MAIL

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 si autorizza il titolare del servizio al trattamento dei dati forniti per l'iscrizione.

DATA

FIRMA

DA INVIARE VIA FAX AL NUMERO 0881 797 207 o CONSEGNARE A MANO PRESSO LO SPORTELLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE, allegando copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.



[4]

Modulo 4

Giovedì 30 ottobre 2008

IMPORTARE: LE TECNICHE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE DAL PUNTO DI VISTA ESCLUSIVO DELL'IMPORTATORE

OBIETTIVI

Gli scambi internazionali sono in continuo aumento e il prossimo allargamento dell'Unione Europea a 27 stati apre delle nuove prospettive di acquisto, in particolare per gli importatori-distributori. Trovare prodotti di qualità, a un buon prezzo, da parte di fornitori affidabili, è già un buon risultato. Ma approvvigionarsi all'estero necessita di qualcosa in più. Rappresenta un lavoro a parte ed esige una capacità di maneggiare gli strumenti del commercio internazionale, gli stessi utilizzati per l'export, ma nell'interesse esclusivo dei compratori.

Il corso ha l'obiettivo di aiutare le imprese a condurre in porto le loro operazioni di importazione e risponde a domande pratiche come:

- Dove e come trovare i fornitori
- Quali sono i rischi possibili e come coprirli
- Quanto costerà l'operazione di import
- Come gestire le commesse dalla A alla Z
- Come ottimizzare l'organizzazione dell'ufficio import

CONTENUTI

Il ruolo dell'import

nel commercio internazionale

- Vantaggi e rischi dell'importazione
- Le importazioni nel commercio internazionale
- Concludere positivamente una operazione di importazione: il metodo e gli strumenti
- La metodologia dell'import
- La selezione dei fornitori ed il rispetto degli standard tecnici
- Negoziare i termini di resa delle merci
- Far viaggiare le merci, scegliere una assicurazione trasporti, lavorare con i partner del trasporto
- La gestione delle operazioni doganali e gli adempimenti per le operazioni intracomunitarie
- Pagare i fornitori
- Coprire i rischi finanziari
- Le operazioni di assemblaggio dei prodotti all'estero
- Elaborare le clausole contrattuali
- Concludere positivamente una operazione di importazione: l'organizzazione
- La gestione amministrativa dell'import
- Il servizio di Acquisti all'estero
- Gli intermediari dell'import
- Il costo dell'import

Relatore: **Dr. Fabrizio Ceriello**

LUOGO DI SVOLGIMENTO

Sala Azzurra della CCIAA di Foggia
Via Dante, 27

COSTO

Modulo singolo Euro 50,00
(iva compresa)

Intero percorso formativo - n. 5 moduli - 200,00 Euro (iva compresa)

Per iscrizione all'intero percorso formativo compilare il modulo in ultima pagina.



IMPORTARE: LE TECNICHE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE DAL PUNTO DI VISTA ESCLUSIVO DELL'IMPORTATORE

[4]

SCHEDA DI ADESIONE

Compilare la scheda allegata ed inviarla via fax al n. 0881 797207 o consegnarla a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione.

La scheda dovrà pervenire entro e non oltre il 23 ottobre 2008.

Alla domanda dovrà essere allegata copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.

Il pagamento potrà avvenire presso la CCIAA - Via Dante, 27 - 71100 Foggia.

COGNOME E NOME

QUALIFICA

AZIENDA/ENTE

P.IVA/C.F.

SETTORE ATTIVITÀ

INDIRIZZO

CITTÀ

CAP

PROVINCIA

TEL. E FAX

CELL.

E-MAIL

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 si autorizza il titolare del servizio al trattamento dei dati forniti per l'iscrizione.

DATA

FIRMA

DA INVIARE VIA FAX AL NUMERO 0881 797 207 o CONSEGNARE A MANO PRESSO LO SPORTELLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE, allegando copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.



[5]

Modulo 5

Venerdì 31 ottobre 2008

L'EXPORT CREDIT RISK MANAGEMENT: COME INCASSARE SENZA RISCHI

OBIETTIVI

L'obiettivo del presente modulo è quello di analizzare e definire tutti gli strumenti per la gestione critica del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali.

CONTENUTI

L'Export Credit Risk Management

- L'importanza dell'export credit risk management;
- La differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- Strumenti nel Breve Termine e Strumenti nel Medio Lungo Termine;
- Le variabili critiche: importo, paese, merce, forza contrattuale, cliente;
- Come definire la migliore scelta di pagamento.

Gli strumenti finanziari

- Il credito documentario e le garanzie bancarie autonome;
- Il forfaiting e l'intervento di Simest;
- Il credito acquirente e le linee open: l'intervento di Sace e Simest;

Gli strumenti assicurativi

- Polizze SACE nel breve termine e nel medio e lungo termine

La LC import: come incaricare la banca per l'emissione della LC

- Le LC: caratteristiche e funzioni
- L'accordo contrattuale
- L'incarico alla Banca: come compilare il modello, quali documenti richiedere
- Gestire il rischio viaggio dei documenti di trasporto;
- Obblighi e responsabilità delle banche;
- Come gestire eventuali frodi
- Analisi di un caso pratico: import dall'India di acciaio;
- Esercitazione: incaricare la banca per emettere la LC

Relatori: **Dr. Fabrizio Ceriello**
Dr. Domenico Del Sorbo

LUOGO DI SVOLGIMENTO

Sala Azzurra della CCIAA di Foggia
Via Dante, 27

COSTO

Modulo singolo Euro 50,00
(iva compresa)

Intero percorso formativo - n. 5 moduli - 200,00 Euro (iva compresa)

Per iscrizione all'intero percorso formativo compilare il modulo in ultima pagina.



L'EXPORT CREDIT RISK MANAGEMENT: COME INCASSARE SENZA RISCHI

[5]

SCHEDA DI ADESIONE

Compilare la scheda allegata ed inviarla via fax al n. 0881 797207 o consegnarla a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione.

La scheda dovrà pervenire entro e non oltre il 23 ottobre 2008.

Alla domanda dovrà essere allegata copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.

Il pagamento potrà avvenire presso la CCIAA - Via Dante, 27 - 71100 Foggia.

COGNOME E NOME

QUALIFICA

AZIENDA/ENTE

P.IVA/C.F.

SETTORE ATTIVITÀ

INDIRIZZO

CITTÀ

CAP

PROVINCIA

TEL. E FAX

CELL.

E-MAIL

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 si autorizza il titolare del servizio al trattamento dei dati forniti per l'iscrizione.

DATA

FIRMA

DA INVIARE VIA FAX AL NUMERO 0881 797 207 o CONSEGNARE A MANO PRESSO LO SPORTELLLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE, allegando copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.



Tecniche di commercio estero

DAL 27 AL 31 OTTOBRE 2008

**[1] LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE:
COME VENDERE E DISTRIBUIRE ALL'ESTERO**

**[2] LA GESTIONE DEI TRASPORTI
E DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI**

**[3] GLI ASPETTI DOGANALI E FISCALI
NEGLI SCAMBI CON L'ESTERO**

**[4] IMPORTARE: LE TECNICHE DEL COMMERCIO
INTERNAZIONALE DAL PUNTO DI VISTA
ESCLUSIVO DELL'IMPORTATORE**

**[5] L'EXPORT CREDIT RISK MANAGEMENT:
COME INCASSARE SENZA RISCHI**

LUOGO DI SVOLGIMENTO
Sala Azzurra della CCIAA di Foggia
Via Dante, 27

COSTO
Intero percorso formativo
Euro 200,00 (iva compresa)



[1] [2] [3] [4] [5]

SCHEDA DI ADESIONE

Compilare la scheda allegata ed inviarla via fax al n. 0881 797207 o consegnarla a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione.

La scheda dovrà pervenire entro e non oltre il 23 ottobre 2008.

Alla domanda dovrà essere allegata copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.

Il pagamento potrà avvenire presso la CCIAA - Via Dante, 27 - 71100 Foggia.

COGNOME E NOME

QUALIFICA

AZIENDA/ENTE

P.IVA/C.F.

SETTORE ATTIVITÀ

INDIRIZZO

CITTÀ

CAP

PROVINCIA

TEL. E FAX

CELL.

E-MAIL

Ai sensi del D.Lgs. 196/2003 si autorizza il titolare del servizio al trattamento dei dati forniti per l'iscrizione.

DATA

FIRMA

DA INVIARE VIA FAX AL NUMERO 0881 797 207 o CONSEGNARE A MANO PRESSO LO SPORTELLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE, allegando copia della ricevuta dell'avvenuto versamento della quota di partecipazione richiesta.



profilo dei relatori

Vartui Kurkdjian

Avvocato titolare dell'omonimo studio legale in Milano, si occupa di diritto del commercio internazionale e contrattualistica. Ha inoltre esperienza come arbitro e conciliatore della Camera Arbitrale e della Camera di Commercio di Milano.

Tiene corsi e seminari per aziende sia nell'ambito di Camere di Commercio e Associazioni di Categoria, sia per le principali società di convegni italiane, e collabora con varie università italiane e straniere, tra cui LUISS e Università Bocconi. E' inoltre docente ICE nel master CORCE.

Ha svolto consulenze per l'Unione Europea e l'UNIDO e fa parte dei consulenti italiani della Commissione Europea per la formazione del diritto contrattuale europeo.

E' autrice di vari libri e articoli per le edizioni di Ipsoa-Kluwer, Il Sole 24 Ore, CEDAM.

Domenico Del Sorbo

Esperto nella gestione del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali. MBA in International Business c/o Mib - School of Management- Trieste. E' consulente e formatore presso il Centro Estero delle CCIAA Piemontesi e presso numerose CCIAA su tutto il territorio nazionale (Gorizia, Viterbo, Lucca, Grosseto, Firenze, Ancona, Benevento, Salerno, Frosinone, Foggia, Ferrara, Modena). E' consulente presso numerose PMI. E' associato a Scint, Assocorce ed Acmi, e presiede il Comitato Periferico Campano di Credimpex Italia, associazione di esperti in tema di pagamenti internazionali. Scrive per NewsMercati, newsletter del sistema camerale italiano, e per Il Commercio Internazionale - Ipsoa ed. Autore de "Guida alle operazioni documentarie" e "Guida alle operazioni di Export Financing" edite in collaborazione con Aspin, Azienda Speciale CCIAA di Frosinone."

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 nonché socio ed amministratore di Global Gateway srl, società specializzata nel supporto alle PMI sui processi di international business. Esperto nel delineare piani di internazionalizzazione per imprese e sistemi di imprese con particolare focus sugli aspetti mercantili del commercio estero. E' autore di articoli e pubblicazioni per diverse testate specializzate del mondo camerale e riviste di settore. E' consulente per ICE-Area Formazione Manageriale, Centro Estero Camere di Commercio Piemontesi e collabora con diverse Camere di Commercio, associazioni di categoria, Scuole Master.



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA DI FOGGIA

INFO CORSI

Sportello per l'Internazionalizzazione
Camera di Commercio IAA di Foggia
Via Dante, 27
tel. 0881 797 200/324/285
fax 0881 797 207
internazionalizzazione@fg.camcom.it
www.fg.camcom.it