



OFFERTA FORMATIVA 2009

2009 FORMATIVA OFFERTA



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA DI FOGGIA



PACCHETTO DI AZIONI DI FORMAZIONE PER LE IMPRESE

TEMATICHE:
INTERNAZIONALIZZAZIONE
e MARKETING LEGATO
ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

2009



IL PROGETTO

Il progetto formativo nasce dalla collaborazione operativa tra lo sportello per l'internazionalizzazione e l'azienda speciale Cesan. L'obiettivo è quello di trasferire il know-how e best practises relative all'internazionalizzazione d'impresa e allo sviluppo di competenze specifiche. L'iniziativa trova un perfetto collegamento con le attività di promozione ed informazione utili all'approccio degli incontri one to one per Euro&Med food che si terrà a Foggia dal 25 al 28 marzo 2010.

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

Tecniche di commercio estero; Euro 100,00 oltre iva

Business English; Euro 100,00 oltre iva

Operazioni intracomunitarie; gratuito

Percorso di approfondimento b2b Euro&Med; gratuito

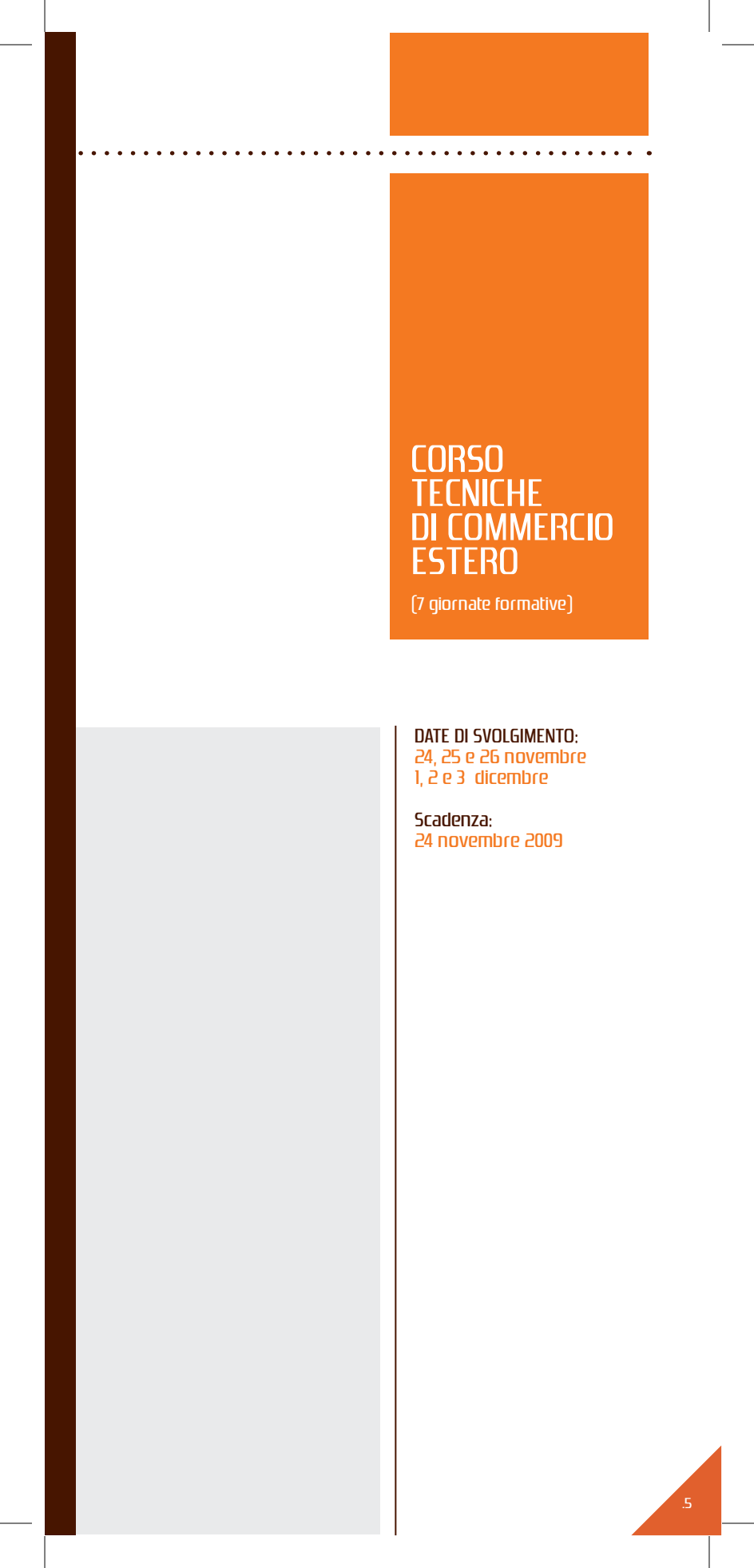
LE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Ai percorsi formativi sarà possibile accedere, previa iscrizione, compilando la scheda allegata al singolo percorso ed inviandola via fax allo 0881 797207 o consegnandola a mano presso lo Sportello per l'Internazionalizzazione (5° piano CCIAA FOGGIA).

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

Il pagamento potrà avvenire presso Cesan Az. Speciale CCIAA Foggia - Via Dante 27 - 71100 Foggia, con bonifico bancario intestato a Cesan IT 58 N 01005 15700 00000000950 oppure con assegno circolare intestato a Cesan - CCIAA Foggia.

01



CORSO TECNICHE DI COMMERCIO ESTERO

[7 giornate formative]

DATE DI SVOLGIMENTO:
24, 25 e 26 novembre
1, 2 e 3 dicembre

Scadenza:
24 novembre 2009

IL CONTRATTO INTERNAZIONALE QUALE ARMA VINCENTE E STRUMENTO DI ESPANSIONE PER L'AZIENDA (1 gg)

contenuti

- Definizione del contratto internazionale: perché scoprire e apprezzare la diversità di un Paese: come giocare d'anticipo, dettare le "regole del gioco" e raggiungere i c.d. Business targets?
- Le problematiche da affrontare nella redazione di un contratto internazionale e le sue fasi di esecuzione. L'importanza dell'uso del Legal English al fine di parlare la stessa lingua.
- Pericolose incomprensioni: come prevenirle?
- I c.d. "Falsi amici": come individuarli ed evitarli
- Le soluzioni prospettabili al fine di fronteggiarle
- Criteri Guida per la stesura di un contratto completo e sicuro (ovvero a "Basso Rischio")
- Le Condizioni generali di contratto (General Terms and Conditions: battle of the forms, mirror image rule, last shot rule, knock out rule, UNIDROIT principles, liability, boilerplate clauses)
- Contenuti tipici e terminologia ricorrente nelle general conditions of Contract
- L'efficacia del contratto (Effectiveness)
- La clausola di "Governing Law & Jurisdiction"
- I "Whereas" e loro funzione: Le "Representation and Warranties" loro funzione e le diverse tipologie. L'Entire agreement. La Liability Clause.
- La Cessazione degli effetti del Contratto
- La termination di un contratto: la risoluzione senza preavviso, la Termination by default
- L'Hardship Clause e la Force Majeure quali clausole di impossibilità dell'adempimento
- Un cenno all'Alternative Dispute Resolution e all' Arbitration Clause
- Agency Agreement (Contratto di Agenzia Internazionale): le sue clausole tipiche
- Due differenti modi di redigere il Contratto. A favore di quale Parte?

Esercitazione Pratica: Role -Playing della negoziazione di un Agency Agreement con un partner indiano
Consegna del "Glossary of Commercial Contracts Terms" e guida all'utilizzo dei Key terms (termini chiave).

LA GESTIONE OPERATIVA ED AMMINISTRATIVA DEI TRASPORTI E DELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI (1 gg)

- La consegna delle merci: fattore critico di successo per l'impresa che esporta
- Il rapporto con il contratto di compravendita: massima chiarezza negli accordi
- La relazione con le diverse aree della catena del commercio estero
- 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
- Chiedere ed ottenere le quotazioni per i servizi di trasporto e spedizione: il momento del confronto
- Il controllo degli addebiti: come e dove generare risparmi sui costi di trasporti
- I costi del trasporto
- Cenni sulle coperture assicurative

LA GESTIONE OPERATIVA DELLA LETTERA DI CREDITO (1 gg)

- Il credito documentario: riflessi operativi. Struttura, funzionamento, operatività, normative di riferimento:
- Le tipologie dei crediti documentari: di pagamento, di pagamento differito, di accettazione, di negoziazione
- I ruoli e gli obblighi delle Banche:
 - Come annullare rischio banca e rischio paese:
 - la conferma di un credito documentario:
 - La convenzione Sace/Banche:
 - Il programma TFP della Bers per operare senza rischi nei paesi dell'Est
 - La silent confirmation
- Lo sconto pro soluto della Lettera di Credito:
 - Come funziona:
 - Il ruolo del forfaiter:
 - Analisi di esempi reali:
- L'utilizzo ed il controllo dei documenti: come evitare le riserve:
- La pubblicazione PBIU della CCI
- La stand by letter of credit e le garanzie a prima domanda: Funzionamento, operatività, struttura:
- Analisi di esempi di casistiche reali.

LE CERTIFICAZIONI PER L'ESTERO RILASCIATE DALLA CCIAA (1 gg)

- Il certificato di origine
- Il Carnet ATA
- Il numero meccanografico
- Le legalizzazione dei documenti.

ESPORTARE IN RUSSIA E CIS (1 gg)

- Il Mercato Russo: opportunità per le imprese italiane
- Adeguamento dei prodotti, prassi commerciali e contrattualistica
- La certificazione di prodotto: GOST R per la Russia e CIS UKR SEPRO per l'Ucraina Certificazioni ed attestazioni aggiuntive Fasi del processo certificativo: Istruttoria Documentale
- Campionatura e analisi di laboratorio Verifica ispettiva in azienda Rilascio certificato
- Validità del certificato, remissione, revoca
- Spazio riservato alle domande degli esportatori
- Il Mercato Russo: opportunità per le imprese italiane Adeguamento dei prodotti, prassi commerciali e contrattualistica
- La certificazione di prodotto: GOST R per la Russia e CIS UKR SEPRO per l'Ucraina Certificazioni ed attestazioni aggiuntive
- Fasi del processo certificativo: Istruttoria Documentale Campionatura e analisi di laboratorio Verifica ispettiva in azienda Rilascio certificato
- Validità del certificato, remissione, revoca
- Spazio riservato alle domande degli esportatori

PROCEDURE FDA PER ESPORTARE IN USA (1 gg)

- Regolamenti del US Department of Agriculture per i prodotti biologici e quelli per l'esportazione dei prodotti kosher

SCHEDA DI ADESIONE

CORSO
TECNICHE
DI COMMERCIO
ESTERO



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 24.11.2009

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

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.

GIORNATA FORMATIVA GRATUITA SULLE OPERAZIONI INTRASTAT

DATE DI SVOLGIMENTO:

25 gennaio 2010

Scadenza:

22 gennaio 2010

LE OPERAZIONI INTRACOMUNITARIE E LA COMPILAZIONE DEI MODELLI INTRASTAT ALLA LUCE DELLE NOVITÀ LEGISLATIVE PER IL 2010 (1 gg)

contenuti

- Le operazioni intracomunitario: individuazione e inquadramento normativo
- Cessioni ed acquisti intracomunitari: regole di fatturazione, registrazione
- La compilazione dei modelli Intrastat: periodicità e modalità di compilazione
- Le triangolazioni
Gli esportatori abituali ed il "plafond": determinazione e utilizzo
- Case Study: analisi di casi di triangolazioni intracomunitario
- Focus: le nuove norme per la compilazione dei modelli Intrastat dal 2010
- Le normative comunitarie di riferimento
- L'obbligo di riepilogo delle prestazioni di servizi nei modelli Intrastat
- Le variazioni della periodicità di presentazione dei modelli
- L'invio telematico dei modelli Intrastat
- Le novità in tema di territorialità dei servizi
- Riflessi sul calcolo del plafond
- Il meccanismo del Reverse Charge

SCHEDA DI ADESIONE

GIORNATA
FORMATIVA
GRATUITA
SULLE OPERAZIONI
INTRASTAT



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 22 gennaio 2010

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

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.

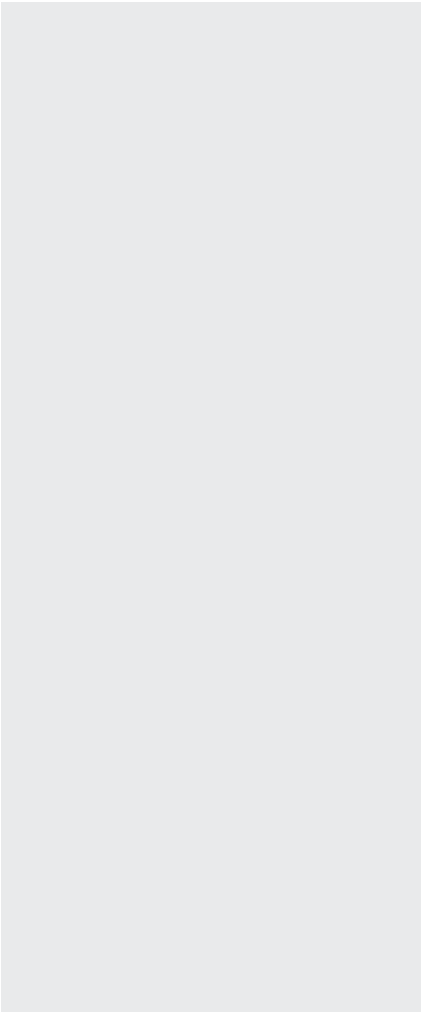
DATA

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.

02

**CORSO
DI BUSINESS
ENGLISH**
(first e advanced level)



DATE DI SVOLGIMENTO:
gennaio 2010

obiettivi

- Il corso mira a sviluppare le abilità linguistiche inglesi necessarie per intraprendere relazioni con il mercato estero e svolgere attività promozionale durante manifestazioni fieristiche in cui è presente una partecipazione attiva di operatori stranieri.

Il corso è rivolto titolari di imprese della provincia di Foggia e ai loro collaboratori.

- Il corso è diviso in 2 livelli:
livello base, della durata di 10 ore
livello avanzato, della durata di 37 ore.

Il **livello base** di 10 ore prevede l'approfondimento delle tematiche di conversazione di base di inglese commerciale.

Il **livello avanzato** prevede un unico modulo della durata di 37 ore dedicato ad approfondimenti di lingua commerciale e conversazione.



SCHEDA
DI ADESIONECORSO
DI BUSINESS
ENGLISH

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 10 gennaio 2010

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

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.



03

PERCORSO
GRATUITO
DI APPROFON-
DIMENTO DEGLI
INCONTRI
D'AFFARI
DI EURO&MED
FOOD 2010

DATE DI SVOLGIMENTO:
febbraio 2010

obiettivi

- Giornata dedicata alla preparazione delle imprese che partecipano ad Euro&Med Food relativamente agli incontri business-to-business con i buyers esteri.
- A tale scopo, così come nella precedente edizione, verranno distribuite e commentate le schede paese dei mercati in esame, con particolare attenzione agli indicatori economici, scambi con l'estero, etichettatura, disciplina doganale, documenti di spedizione, ecc..
- Il percorso formativo approfondisce, inoltre, le seguenti tematiche:

Le tendenze del consumo alimentare e l'identikit del consumatore moderno:

Le strategie per la commercializzazione dei prodotti alimentari all'estero:

Gestione dell'immagine:
Internet, nuovo strumento di promozione internazionale:

Analisi SWOT delle produzioni agroalimentari:

Schede consumo:

Suggerimenti pratici per affrontare i B2B:



SCHEDA DI ADESIONE

PERCORSO DI APPRO-
FONDIMENTO DEGLI
INCONTRI D'AFFARI DI
EUROMED FOOD 2010



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 10 febbraio 2010

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

Il corso gratuito è aperto a tutte le aziende partecipanti ad Euro&Med Food 2010

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.

IN COLLABORAZIONE CON:



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
fax 0881 797 207
internazionalizzazione@fg.camcom.it
www.fg.camcom.it