

SIRACUSA 4 Luglio 2014

Docente A.OLIVIERI

PRATICA DELL'EXPORT Tecnica degli scambi internazionali

Come prepararsi per gestire il Processo di
Internazionalizzazione

Mattina: Organizzazione Aziendale per l'Export

- ***L'ufficio Export di una PMI***
- Organigramma e Competenze delle HR
- Cenni sullo scenario attuale del commercio Internazionale.
- Negoziare e vendere prodotti a clienti di diversi mercati ed aree geoeconomiche , Europa, Medio Oriente , Asia, Stati Uniti, America Latina, Africa .
- La PMI Italiana e le tecniche di approccio ai mercati esteri
- La figura dell'Export Manager
- Come presentare la nostra Azienda agli operatori esteri (Business relationship)
- Presentare I nostri prodotti e servizi mediante le nostre risorse umane
- Analisi dei mercati internazionali

Pomeriggio: Pratica Pura e Condivisione Aula /Docente / Imprenditore

- La negoziazione del credito documentario
- "Tricks of the trade": come battere la concorrenza sui mercati esteri
- La negoziazione e la finalizzazione dell'operazione Export
- L'offerta commerciale
- La Fattura Proforma Fatturazione per l'Export
- Varie tipologie di Pagamento Internazionale
- Come venire pagati regolarmente senza rischi di insolvenza
- La resa Merce nel commercio Internazionale
- INCOTERMS contesto legislativo e convenzioni
- INCOTERMS Dalla teoria alla pratica (Come li usa il piccolo imprenditore)