

## Perché un ciclo di incontri sull'internazionalizzazione?

Perché il percorso che porta un'impresa a competere con successo sui mercati esteri non può essere improvvisato, né costruito per tentativi.

La pianificazione di un progetto di internazionalizzazione che ambisca ad essere duraturo e vincente, pone l'imprenditore dinanzi ad alcune scelte operative cruciali:

- > Qual è il mercato estero più potenziale per i miei prodotti?
- > Quali informazioni cercare, dove trovarle?
- > Quali formule contrattuali prediligere?
- > Come si redige un business plan?
- > Dove trovare finanziamenti?
- > Su quali istituzioni posso contare?

Queste e molte altre sono le domande che un imprenditore si pone lungo il percorso.

L'obiettivo del corso è quello di fornire per ciascuna di esse una risposta chiara ed efficace al fine di aiutare le piccole e medie imprese a predisporre strategie e piani operativi corretti, strutturati e di successo.

I temi approfonditi in ciascun incontro verranno sempre analizzati sia da un punto di vista tecnico-scientifico che da un punto di vista pratico, attraverso il costante riferimento a casi aziendali inerenti gli argomenti trattati.

## ADERISCONO ALL'INIZIATIVA



Per iscrizioni consultare il Sito [www.probrixia.it](http://www.probrixia.it)



**PROBRIXIA**

Azienda Speciale della  
Camera di Commercio di Brescia

Via Einaudi 23, BRESCIA

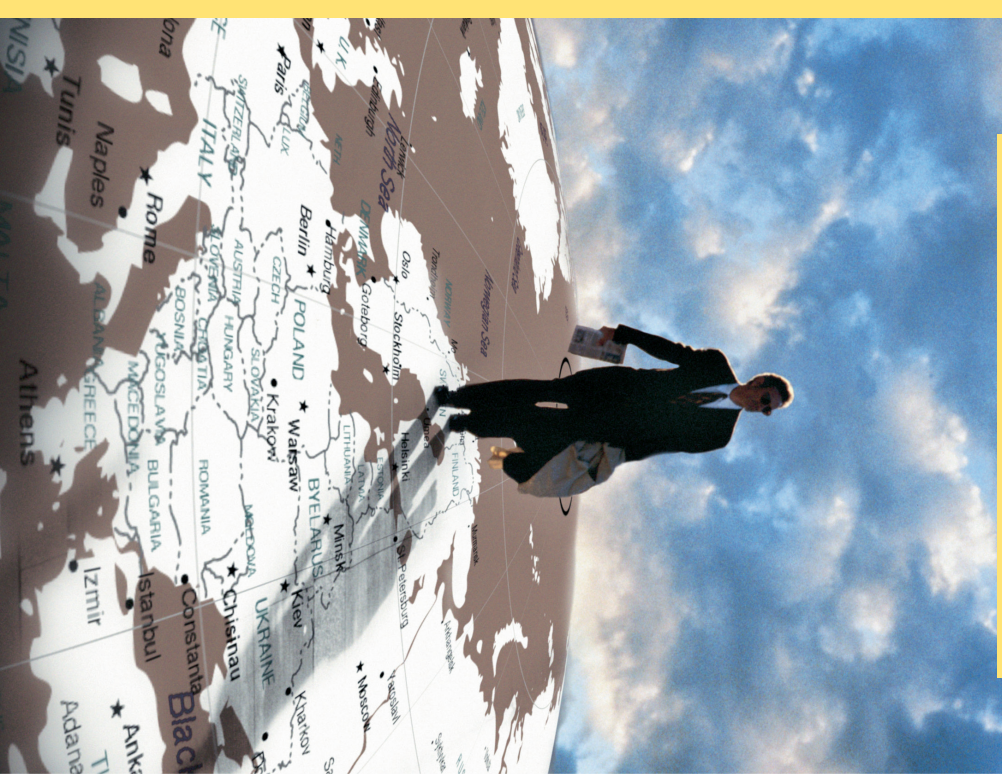
Tel. 030.3725318

Fax. 030.3725334

E-mail: [marketing@probrixia.camcom.it](mailto:marketing@probrixia.camcom.it)

Web: [www.probrixia.it](http://www.probrixia.it)

**PROBRIXIA**  
Azienda Speciale della  
Camera di Commercio di Brescia  
ORGANIZZAZIONE



## Fare business all'estero.

Ciclo di incontri tecnico-pratici dedicati alle piccole e medie imprese bresciane sul tema dell'internazionalizzazione e dei rapporti d'affari con i mercati esteri.

**II Edizione - 2009**

## Calendario degli incontri 2009

### 16 gennaio

Scenario introduttivo. Globalizzazione dei mercati e concorrenza internazionale: opportunità, minacce e sentieri di crescita per le piccole-medie imprese.

### 23 gennaio

Modalità alternative di internazionalizzazione: accordi di cooperazione, accordi di partnership con imprese straniere, investimenti diretti all'estero.

### 6 febbraio

Investimenti diretti all'estero: l'importanza della presenza diretta per conquistare i mercati da insider.

### 20 febbraio

Strategie di relazione con i clienti nei mercati esteri: la politica di prodotto.

### 6 marzo

Strategie di relazione con i clienti nei mercati esteri: la definizione e la gestione del prezzo.

### 20 marzo

Scegliere il mercato-target: l'Unione Europea e la Federazione Russa.

### 3 aprile

Scegliere il mercato-target: la Cina e l'India.

### 24 aprile

Il Business Plan: a cosa serve, come si compone, come utilizzarlo.

### 8 maggio

Strutture di supporto finanziario e di servizi per le piccole-medie imprese: banche, SIMEST, SACE, Camere di Commercio, ICE, Consorzi Export.

## Programma

### 14.30 - 14.45

Introduzione e sintetico recupero dei contenuti degli incontri precedenti.

### 14.45 - 16.00

Approfondimento del tema della giornata.

### 16.00 - 16.15

Coffee break.

### 16.15 - 18.00

Proseguimento e dibattito.

## I Relatori

Gli incontri saranno curati e presieduti da:

**Prof. GIUSEPPE BERTOLI**

*Professore Straordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università degli Studi di Brescia; Docente di Marketing Management presso l'Università Luigi Bocconi di Milano.*

**Prof. MARCO MUTINELLI**

*Professore Ordinario di Gestione Aziendale presso l'Università degli Studi di Brescia; Docente presso il MiP-Politecnico di Milano; membro del Consiglio Scientifico del Consorzio Università & Impresa dell'Università degli Studi di Brescia.*

Sono inoltre previsti gli interventi di numerosi imprenditori e liberi professionisti.

## A chi si rivolge

Il progetto si rivolge in modo particolare agli imprenditori ed ai manager di piccole e medie imprese bresciane, interessati ad acquisire una strutturata visione d'insieme delle corrette modalità di approccio all'internazionalizzazione ed al commercio con l'estero.

## Condizioni di partecipazione

Quota di iscrizione ai 10 incontri: € 600 + IVA

Iscrizione ai singoli incontri: € 100 + IVA

Per le imprese iscritte presso la Camera di Commercio di Brescia è previsto, previa richiesta del soggetto partecipante, un contributo pari al 50% della spesa sostenuta.

Gli incontri si terranno presso il Centro Congressi della Camera di Commercio di Brescia.

I posti disponibili sono limitati, pertanto ProBrixia si riserva la facoltà di chiudere le iscrizioni in caso di esaurimento degli stessi.

**Termine iscrizioni: 31 dicembre 2008.**