



Sbloccare nuove linee di fatturato aprendosi a mercati stranieri: strategie per un'internazionalizzazione pensata e pesata, che coinvolga tutte le funzioni aziendali.

Internazionalizzare è un processo articolato e complesso, che richiede la conoscenza di tecniche e metodi propri dell'export. L'intervento formativo mira a restituire complessità alla scelta di aprirsi a nuovi mercati, sottolineando come si tratti di un cambio di paradigma che impatta sulla comunicazione aziendale, sulla gestione amministrativo contabile, sulla fiscalità, etc. e che richiede cura e attenzione.

Moduli formativi proposti

1. Internazionalizzare il tuo business: cosa, quando e dove (24 ore)

Il processo di internazionalizzazione è articolato e complesso. Quali sono i passaggi che un'azienda deve compiere? Dall'analisi del **portafoglio prodotti / servizi** per identificare le **linee di business a maggior remuneratività** e più idonee all'export al **confronto delle normative vigenti**, passando per l'analisi di mercato, lo studio dei **nuovi trend di settore**, la **mappatura dei competitor** e l'identificazione dei rischi finanziari, questo intervento vuole fornire l'ABC delle teorie e delle tecniche alla base di ogni processo di internazionalizzazione.

2. Riposizionare su scala internazionale la propria azienda con il marketing online (32 ore)

Il primo passo per internazionalizzare è essenzialmente digitale: si tratta di costruire una **solida presenza online in lingua straniera**, sviluppando strategie ed infrastrutture raggiungibili e disponibili nei Paesi stranieri di interesse.

Al di là della mera traduzione dei contenuti online, si tratta di **ripensare alle modalità di presentazione e racconto dei prodotti** sulla base delle peculiarità del Paese target, adottando stili, registri e toni di voce adatti.

La formazione mira a fornire gli strumenti per strutturare un piano di comunicazione online, ovvero:

- **Definizione del messaggio**, degli obiettivi e dei canali digitali (web e social) da utilizzare;
- Valutazione dell'opportunità di realizzare una **piattaforma di e-commerce** per la vendita dei prodotti online, da remoto;
- Analizzare il **mercato e le aziende concorrenti** nel Paese di sbocco;
- Tracciare una **strategia di penetrazione** nel nuovo mercato e definire i parametri da monitorare per valutare l'efficacia delle azioni sviluppate.

3. Business English per la negoziazione, la corrispondenza commerciale e le pratiche amministrative (24 ore)

Corso di inglese per migliorare la **comunicazione, scritta e orale**, con clienti, fornitori e collaboratori. Il focus della formazione è sulla “**microlingua**” **del mondo legale, commerciale e finanziaria**, ovvero il gergo utilizzato quotidianamente per la redazione di documenti, contratti e corrispondenza ma anche per la discussione e la negoziazione dei termini di accordi e impegni.

4. Strategie di internazionalizzazione (consulenza individuale, 20 ore)

Intervento di accompagnamento e consulenza per definire le azioni necessarie ad un piano di internazionalizzazione e di ingresso nei mercati esteri dei propri prodotti.

5. Fiscalità internazionale: individuazione e controllo dei principali fattori e rischi (16 ore)

Obiettivo del corso è aumentare le competenze dei partecipanti nella gestione degli **aspetti amministrativi e fiscali** legati al commercio internazionale. Verrà fornito un quadro completo sugli **adempimenti e le differenti applicazioni** dell’Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) nelle operazioni di commercio internazionale: dalle **registrazioni contabili al loro trattamento fiscale**, alla corretta applicazione delle procedure richieste, alla redazione dei modelli IVA e INTRASTAT. Specifiche particolareggiate della **disciplina dell’IVA intracomunitaria** verranno presentate le sue casistiche più frequenti, al passo con i continui aggiornamenti normativi.

Hai bisogno di qualcosa di diverso? I nostri consulenti saranno lieti di incontrarti per approfondire i bisogni e le sfide che la tua attività vive quotidianamente e di progettare con te il percorso formativo più adatto a rendere la tua impresa più competitiva.

Per maggiori informazioni contatta: Giulia Mastropirro, tel. 049 89.35.206 email mastropirro@jobcentre.it