

L'associazione presenta le attività in partenza a settembre. Un'iniziativa in collaborazione con lo studio milanese D'Antonio

Le novità di Confimi Romagna: suggerimenti alle Pmi per aprirsi a nuovi mercati

Tutti parlano di internazionalizzazione, ma chi sa attribuire un significato concreto a questo termine? Troppo spesso lo si infarcisce di luoghi comuni dando per scontato concetti fondamentali e imprescindibili rispetto a una qualsiasi efficace azione sui mercati esteri.

Per questo motivo Confimi Romagna, in collaborazione con lo Studio D'Antonio di Milano, esperto in internazionalizzazione d'impresa, e con il contributo della Camera di Commercio di Ravenna, ha progettato questa iniziativa dedicata alle Pmi che intendono valutare concretamente la possibilità di aprirsi a nuove strategie e a nuovi mercati.

Martedì 20 settembre - dalle 16 alle 18 | Check-up venerdì 30 settembre

Si tratta di un percorso gratuito, articolato in 4 moduli tematici di taglio operativo e pratico, che fornirà ai partecipanti gli strumenti di base per una corretta e oggettiva autovalutazione.

Agli incontri potrà seguire, su richiesta delle imprese, un check-up individuale e personalizzato, realizzato dal Dott. Francesco D'Antonio presso lo sportello tematico attivo all'interno dell'associazione, per valutare i singoli casi e/o progetti di interesse.

Questo il programma delle attività in partenza da martedì 20 settembre:

Modulo 1. Internazionalizzazio-

ne: i passaggi pratici per impostare l'attività sui mercati esteri. Martedì 20 settembre - dalle 16 alle 18 | Check-up venerdì 30 settembre

Il modulo consente di individuare gli strumenti fondamentali per consentire una verifica concreta della potenzialità di uno specifico mercato estero e valutare la modalità più corretta di accesso al medesimo mercato (analisi delle domande di beni di consumo, impatto dei dazi doganali e tasse sui prodotti di importazione, intermediazione commerciale con relativi vincoli e costi/benefici). L'azienda ha così la possibilità di valutare con un «proprio ragionamento» il costo/opportunità di agire verso un mercato di espor-

tazione, evitando di essere coinvolta in iniziative sui cosiddetti «mercati di moda», spesso indicati come la soluzione ideale per tutte le aziende che esportano, solo perché emergenti.

Modulo 2. La mia impresa è nelle condizioni e ha reali opportunità per esportare? Autovalutazione all'export.

Mercoledì 19 ottobre - dalle 16 alle 18 | Check-up lunedì 31 ottobre

Si approfondiranno tematiche quali: verifica degli strumenti e decisioni di base per iniziare a esportare, le risorse economiche destinabili (come quantificarle e controllarle), i prodotti destinati all'esportazione (la valutazione dei prodotti e delle modifiche di

prodotto per l'attività di esportazione), i prezzi all'esportazione, le funzioni aziendali preposte all'attività di esportazione e loro valutazione.

Modulo 3. La gestione efficace degli incontri Business to Business.

Martedì 15 novembre - dalle 16 alle 18 | Check-up mercoledì 23 novembre

Si parlerà di come verificare la qualità dell'evento business to business, della corretta preparazione all'incontro business to business, della gestione della fase di trattativa contenuta nell'incontro business to business e della gestione degli imprevisti e delle difficoltà.

Modulo 4. Come valorizzare cor-

rettamente i contatti acquisiti durante una fiera estera. Martedì 13 dicembre - dalle 16 alle 18 | Check-up martedì 20 dicembre

Verranno focalizzati gli obiettivi legati alla gestione di un contatto post-fiera, gli strumenti utili alla definizione del contenuto di pre-trattativa, le azioni e modalità indispensabili per una gestione efficiente ed efficace del contatto post-fiera, la modalità corretta di impostazione delle offerte sul cliente potenziale estero, la gestione efficace della trattativa a distanza e i suggerimenti utili ed errori da evitare.

Le imprese interessate possono contattare l'Area Comunicazione e Sviluppo: Benedetta Ceccarelli - Tel. 0544.280211 - ceccarelli@confimioromagna.it.

in collaborazione con

BCC CREDITO COOPERATIVO

sviluppo pmi

con il contributo di

Camera di Commercio Ravenna

INTERNAZIONALIZZARE DALLE PAROLE AI FATTI

ne: i passaggi pratici per impostare l'attività sui mercati esteri. Martedì 20 settembre - dalle 16 alle 18 | Check-up venerdì 30 settembre

Il modulo consente di individuare gli strumenti fondamentali per consentire una verifica concreta della potenzialità di uno specifico mercato estero e valutare la modalità più corretta di accesso al medesimo mercato (analisi delle domande di beni di consumo, impatto dei dazi doganali e tasse sui prodotti di importazione, intermediazione commerciale con relativi vincoli e costi/benefici). L'azienda ha così la possibilità di valutare con un «proprio ragionamento» il costo/opportunità di agire verso un mercato di espor-

tazione, evitando di essere coinvolta in iniziative sui cosiddetti «mercati di moda», spesso indicati come la soluzione ideale per tutte le aziende che esportano, solo perché emergenti.

Modulo 2. La mia impresa è nelle condizioni e ha reali opportunità per esportare? Autovalutazione all'export.

Mercoledì 19 ottobre - dalle 16 alle 18 | Check-up lunedì 31 ottobre

Si approfondiranno tematiche quali: verifica degli strumenti e decisioni di base per iniziare a esportare, le risorse economiche destinabili (come quantificarle e controllarle), i prodotti destinati all'esportazione (la valutazione dei prodotti e delle modifiche di

prodotto per l'attività di esportazione), i prezzi all'esportazione, le funzioni aziendali preposte all'attività di esportazione e loro valutazione.

Modulo 3. La gestione efficace degli incontri Business to Business.

Martedì 15 novembre - dalle 16 alle 18 | Check-up mercoledì 23 novembre

Si parlerà di come verificare la qualità dell'evento business to business, della corretta preparazione all'incontro business to business, della gestione della fase di trattativa contenuta nell'incontro business to business e della gestione degli imprevisti e delle difficoltà.

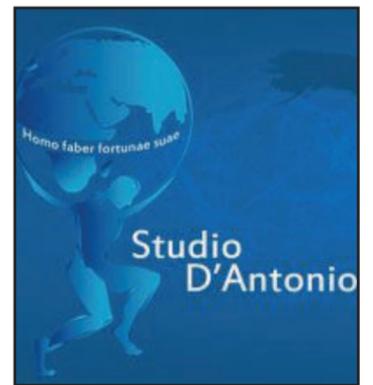
Modulo 4. Come valorizzare cor-

rettamente i contatti acquisiti durante una fiera estera.

Martedì 13 dicembre - dalle 16 alle 18 | Check-up martedì 20 dicembre

Verranno focalizzati gli obiettivi legati alla gestione di un contatto post-fiera, gli strumenti utili alla definizione del contenuto di pre-trattativa, le azioni e modalità indispensabili per una gestione efficiente ed efficace del contatto post-fiera, la modalità corretta di impostazione delle offerte sul cliente potenziale estero, la gestione efficace della trattativa a distanza e i suggerimenti utili ed errori da evitare.

Le imprese interessate possono contattare l'Area Comunicazione e Sviluppo: Benedetta Ceccarelli - Tel. 0544.280211 - ceccarelli@confimioromagna.it.



Al via il nuovo progetto dedicato agli utilizzatori professionali di sostanze pericolose Prevenzione da agenti chimici infiammabili, comburenti, esplosivi

Con il contributo di

Camera di Commercio Ravenna

BCC CREDITO COOPERATIVO

FLOEX:
protezione da agenti chimici
infiammabili, comburenti, esplosivi

Ravenna, giovedì 22 settembre 2016

Certificato di prevenzione incendi. Non è un astratto problema di conoscenze o competenze. Anche gli utilizzatori più consapevoli di solito si concentrano maggiormente sulla prevenzione dei rischi per la salute (grazie anche alla forte opera di sensibilizzazione condotta dai medici di fabbrica, dai medici di base e dal sistema sanitario in genere), mentre sono meno preoccupati dei rischi che derivano dalle proprietà chimico-fisiche, ovvero, infiammabilità, comburenze, pressione o surriscaldamento.

In conclusione, consumatori, lavoratori e datori di lavoro, tendono a dare maggiore peso alla loro personale esperienza piuttosto che a una serie di informazioni tecniche anche se ben strutturate e ben esposte. La presenza delle sostanze chimiche nella nostra vita è talmente profonda che ha generato una sorta di assuefazione.

Il progetto FLOEX ideato da Confimi Romagna inizierà il prossimo 22 settembre con un incontro a libera partecipazione, dove interverranno in qualità di relatori esperti della so-

cietà Normachem di Padova, che da anni collabora con l'associazione in queste tematiche, e il Prof. Giovanni Finotto, Master Steps Università Ca' Foscari Venezia.

La partecipazione all'incontro non è vincolante ai fini dell'adesione al progetto.

La fase successiva, cui le aziende potranno aderire (fino ad un massimo di 15) prevede un'attività di coaching individuale con visita aziendale, verifica delle situazioni potenzialmente pericolose, delle modalità di prevenzione e gestione già adottate e redazione di una relazione di analisi con proposte di miglioramento.

«Il nostro obiettivo - conclude Utili - non è quello di sminuire l'importante ruolo già da tempo svolto dai tecnici di prevenzione incendi; il nostro compito è quello di stimolare le imprese e i loro responsabili della sicurezza a guardare i comportamenti reali dei lavoratori - non solo quelli auspicati - e a individuare le situazioni, spesso nemmeno troppo invisibili, in cui il rischio è coperto, appunto, dal velo dell'abitudine».

Acquistiamo e risparmiamo insieme

- Assistenza tecnica e analisi dei fabbisogni energetici dei consorziati
- Monitoraggio dei mercati, coordinamento acquisti di energia elettrica e gas e sottoscrizione dei contratti di fornitura
- Informazione per lo sviluppo delle fonti rinnovabili di energia
- Informazione e assistenza per l'ottenimento di agevolazioni per l'utilizzo di fonti rinnovabili di energia
- Assistenza di 1° livello per contenziosi con il fornitore di energia elettrica e/o gas
- Gestione di allacciamenti, passaggi, cessazioni, subentri, vulture per conto dell'azienda e supporto per le tutte le problematiche post-contatore e post-installazione

Info Micaela Utili | utili@confimioromagna.it www.consenergy2000.it
Federica Bartolini | bartolini@confimioromagna.it



Servizio a cura di

confimioromagna
Associazione Imprese Manifatturiere