



SEMINARI SULLE TECNICHE DEL COMMERCIO ESTERO

PROGRAMMA DI GIOVEDÌ 23 APRILE 2009
“EXPORT MANAGEMENT: COME VENDERE ALL’ESTERO”
H 9.00 - 18.00
RELATORE: FABRIZIO CERIELLO

Obiettivi:

Definire processi per un corretto processo di internazionalizzazione.

Contenuti:

Introduzione al marketing

- Definizioni e contenuti dell'attività di marketing - Gli obiettivi dell'impresa *market oriented* - Il marketing strategico e il marketing operativo - Le ricerche di marketing.

Il marketing mix

- Il prodotto
- Le variabili di determinazione del prezzo di vendita
- Le tipologie di distribuzione - I canali di distribuzione - Il canale diretto, indiretto e concertato - Il canale lungo, medio e corto - Lo schema di gestione dei canali.
- Il ruolo della comunicazione d'impresa –

Internazionalizzazione d'impresa

- I fattori propulsivi esogeni ed endogeni - I fattori di successo nel processo di internazionalizzazione - Il profilo dell'International Manager.
- Country analysis: la selezione Paese/mercato - Gli elementi per l'esame dell'attrattività dei paesi - Le fonti di acquisizione informazioni.
- Export ed altre strategie competitive - Le forme di presenza nei paesi stranieri –



SEMINARI SULLE TECNICHE DEL COMMERCIO ESTERO

PROGRAMMA DI MARTEDÌ 19 MAGGIO 2009
“EXPORT CREDIT RISK MANAGEMENT”
H 9.00 - 18.00
RELATORE: DOMENICO DEL SORBO

Obiettivi:

L'obiettivo del presente modulo è quello di analizzare e definire tutti gli strumenti per la gestione critica del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali. Saranno analizzati gli strumenti finanziari ed assicurativi, nel breve e nel medio lungo termine, anche attraverso l'analisi di casistiche pratiche relative ad operazioni realmente avvenute.

Contenuti:

L'Export Credit Risk Management

- L'importanza dell'export credit risk management;
- La differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- Strumenti nel Breve Termine e Strumenti nel Medio Lungo Termine;
- Le variabili critiche: importo, paese, merce, forza contrattuale, cliente;
- Come definire la migliore scelta di pagamento;

Gli strumenti finanziari

- Il credito documentario e le garanzie bancarie autonome;
- Il forfaiting e l'intervento di Simest;
- Il credito acquirente e le linee open: l'intervento di Sace e Simest;

Gli strumenti assicurativi

- L'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie;
- Strumenti nel BT:
 1. La polizza Multimarket Globale di Sacebt;
 2. La polizza Multiexport di Sacebt;
 3. Le polizze delle altre compagnie
- Strumenti nel MLT:
 1. La polizza credito fornitore di Sace Spa: rischi assicurabili, EGS, funzionamento;
 2. La voltura di polizza Sace: definizione, funzionamento, l'intervento di Sace e l'intervento di Simest.