



PROMOS



NUOVO ISTITUTO DI BUSINESS INTERNAZIONALE



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO

## FORMAZIONE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

**NIBI**, il Nuovo Istituto di Business Internazionale di Promos - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano - offre **percorsi formativi executive** dedicati ai temi dell'internazionalizzazione delle PMI, pensati per **imprenditori, export manager e consulenti** e focalizzati sulle opportunità offerte alle imprese del territorio dai **processi di internazionalizzazione**.

Sono **aperte le iscrizioni** all'edizione 2011 del

*Corso Executive*

**"Mercati ed opportunità di business"**

**Far East**

Il percorso formativo, di durata bimestrale, è pensato in funzione delle esigenze di chi è già inserito **nel mondo del lavoro** e mira ad acquisire nuovi strumenti per **ampliare il proprio network** professionale in modo strategico. Sessioni in aula (due week end al mese) per un totale di 60 ore di insegnamento strutturato con discussioni di casi, testimonianze, *workshop*, *e-education* e simulazioni.

Attraverso una **struttura modulare**, il piano di studi mira a fornire una conoscenza approfondita e focalizzata dell'area di riferimento e a formare professionisti in grado di operare in modo diretto ed efficace nel Far East asiatico.

L'approccio a questi mercati richiede una preparazione specifica per comprendere le differenze e le complessità di carattere giuridico e fiscale, logistico, socio-culturale. Solo la conoscenza di tutti questi aspetti può consentire alle imprese di determinare il **modello di business più efficace** per cogliere le opportunità offerte ed avvantaggiarsi dell'alto potenziale di questi mercati.

Il programma del Corso offre, dopo un primo inquadramento sui fondamenti economici, geografici e socio-culturali sul mercato cinese e del Far East, un'analisi puntuale ed approfondimenti pratici delle dinamiche e fattori determinanti sulle attività commerciali e produttive in loco.

Dopo un inquadramento sui fondamenti economici, geografici e socio-culturali dell'area, il programma del Corso offre un'analisi puntuale e approfondimenti pratici sui mercati del Far East asiatico, oltre ad analisi e approfondimenti relativi alle dinamiche e ai fattori determinanti sulle attività commerciali/produktive in loco.

L'iscrizione al corso da diritto ad uno **sconto** per acquistare anche un modulo dedicato all'apprendimento di:

- **Fondamenti di lingua Araba con approfondimento business**
- **Business English**

*I corsi di lingua prevedono lezioni in aula ogni 2 settimane per un totale di 40 ore di insegnamento ed esercitazioni pratiche.*

### ISCRIZIONI

Le iscrizioni dovranno pervenire entro il

**28 Febbraio 2011**

Quota di partecipazione:

**1.750 Euro + IVA**

Data di inizio del corso:

**25 Marzo 2011**

**Sconto del 15% per le iscrizioni pervenute entro il 30 Gennaio 2011**

*Le aziende aderenti a fondi interprofessionali per la formazione continua possono beneficiare dei finanziamenti previsti.*

### INFORMAZIONI

Per avere maggiori informazioni e per iscriversi:

Segreteria Organizzativa

Tel. 02.8515.5136

Fax 02.8515.5227-5394

Email: [nibi@mi.camcom.it](mailto:nibi@mi.camcom.it)

Website: [www.nibi-milano.com](http://www.nibi-milano.com)

## FORMAZIONE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

### Programma didattico

#### 1. LO SCENARIO DI RIFERIMENTO

- **Analisi geopolitica**
- **Sistema economico ed istituzionale**
- **Analisi rischio Paese**
- **Business culture**

#### 2. CINA E INDIA

- **Aspetti giuridico – fiscali**
- **Sistema finanziario**
- **Tecniche di negoziazione**
- **Sistema doganale e dei trasporti**
- **Marketing e comunicazione**

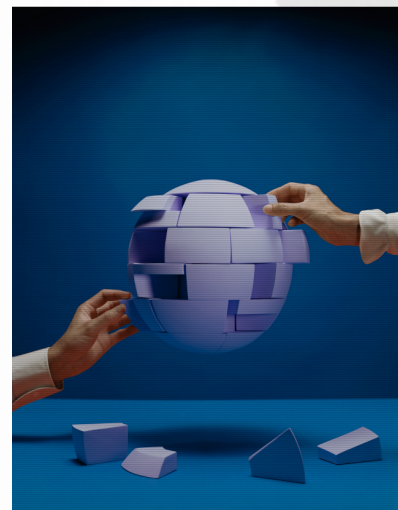
#### 3. APPROFONDIMENTI ALTRI PAESE

- **Vietnam**
- **Giappone**
- **Thailandia**

Per ogni Paese verrà proposto un approfondimento sul sistema economico e sulle opportunità di business.

#### Al termine del Corso il partecipante sarà in grado di:

- Comprendere le variabili e le dinamiche dell'**area di interesse**;
- **Selezionare i mercati** più coerenti con l'obiettivo del proprio business;
- Individuare gli elementi di una **strategia d'internazionalizzazione** di successo;
- Elaborare un **piano marketing** in funzione dei nuovi mercati;
- Gestire la **supply chain e l'organizzazione** delle risorse interne all'azienda in funzione della strategia adottata.
- Ampliare il proprio **network professionale**
- Entrare in una **business community esclusiva**: un'opportunità di sviluppo continuo della propria attività.



### INFORMAZIONI

Per avere maggiori informazioni o iscriversi

Segreteria Organizzativa

Tel. 02.8515.5136

Fax 02.8515.5227-5394

Email: [nibi@mi.camcom.it](mailto:nibi@mi.camcom.it)

Website: [www.nibi-milano.com](http://www.nibi-milano.com)