



Titolo	L'India: aspetti culturali e politiche commerciali – Corso di formazione
Argomento	Commercio estero e Internazionalizzazione
Notizia rivolta a	Tutte le imprese
Interessa al Responsabile	Amministrazione; Commerciale
Data: 28/07/2011	Protocollo: 2010

Il dinamico contesto internazionale richiede sempre maggiori informazioni e conoscenze sui mercati internazionali per poter cogliere tutte le opportunità.

Al fine di conoscere al meglio il mercato indiano, Confindustria Como in collaborazione con Enfapi organizza un corso di approfondimento in tre moduli dal titolo

L'INDIA: ASPETTI CULTURALI E POLITICHE COMMERCIALI

Programma:

Mercoledì 28 settembre 2011 dalle ore 15.00 alle ore 18.00

“Fenomeno India: i punti cardinali e la comprensione di una società che cambia”

Il modulo sarà diviso in due parti: una storico culturale e una attuale e pratica. Nella prima parte si analizzeranno i principi costituzionali che reggono la vita associata in un Paese con un miliardo e 200 milioni di abitanti; si descriveranno le problematiche demografiche, politiche ed economiche con riferimento al funzionamento del sistema delle caste.

La seconda parte partirà da una breve analisi dei tratti dell'economia indiana emersi a partire dalla stagione delle riforme del 1991. Si illustrerà poi la predisposizione mentale necessaria per affrontare l'India e si spiegherà come aspetti socio-culturali tipici condizionano il comportamento degli uomini d'affari indiani.

Relatori:

prof. Giuliano Boccali, docente di indologia all'Università degli Studi di Milano;

prof.ssa Roberta Garruccio, docente di Storia economica all'Università degli Studi di Milano

Mercoledì 5 ottobre 2011 dalle ore 15.00 alle ore 18.00

“Sviluppare un percorso orientato al marketing in India”

1. Target e macro segmentazione
2. Il fenomeno dell'urbanizzazione
3. Nuovi modelli di consumo
4. La scala della ricchezza
5. Costruire una strategia di successo: il piano di marketing per il mercato indiano
6. Aspetti culturali legati al business: il sistema delle caste
7. Case history: sviluppati attraverso la sessione formativa

Relatore:

dott. Alessandro Fichera – Octagona Srl – Modena



Mercoledì 12 ottobre 2011 dalle ore 15.00 alle ore 18.00

“Comunicare e vendere con successo in India”

1. La comunicazione in India
2. Partecipare alle fiere indiane
3. Business etiquette
4. Lo sviluppo commerciale
5. Strumenti strategici per consolidare la presenza locale
6. Case history: sviluppati attraverso la sessione formativa

Relatore:

dott. Alessandro Fichera – Octagona Srl - Modena

Gli incontri si svolgeranno presso la sede di Confindustria Como, Via Raimondi, 1 - Como.

Obiettivi

Il corso si propone di fornire ai partecipanti un'analisi aggiornata della situazione politico economica dell'India con particolare riferimento alle normative commerciali senza trascurare gli aspetti della storia, della cultura e della tradizione necessari per poter intrattenere in modo efficace ed appropriato rapporti commerciali con il dinamico mercato indiano.

Quota di iscrizione

La quota di iscrizione al corso è di **euro 350 + IVA** a partecipante per le aziende associate.

Alle aziende non iscritte al Sistema Confindustria sarà applicata una maggiorazione del 20%.

Il corso avrà luogo al raggiungimento del numero minimo di 15 partecipanti.

Agevolazioni

Iscrivendo al corso più partecipanti le aziende avranno diritto ai seguenti sconti: 10% per il secondo iscritto, 20% per il terzo iscritto.

Gli interessati possono inviare la scheda di adesione allegata a Confindustria Como – Segreteria Area Internazionalizzazione Fax 031/234.250 **entro il 16 settembre 2011.**

Allegiamo scheda di adesione

Distinti saluti.

IL DIRETTORE GENERALE
(Dott. Antonello Regazzoni)

Rif. Grassi