

Cna lancia i “moduli on demand” per le piccole imprese che vogliono andare all'estero

Pubblicato: Giovedì 2 Febbraio 2017



Il termine “**internazionalizzare**” è ormai talmente utilizzato che è diventato parte del vocabolario del mondo dell’impresa: ma, nonostante questa diffusione, solo due imprese su dieci in Italia sono esportatrici. Oggi le imprese sono certamente al corrente dell’importanza di sviluppare clienti e fatturato all’estero: ma nonostante ciò, quello che blocca la maggior parte delle stesse imprese, soprattutto le più piccole, nell’esportazione è la mancanza di metodo e di informazione sui mercati esteri e su quello che tali mercati acquistano dall’Italia.

Per questo **Cna Varese** ha deciso di proporre dei momenti formativi, gratuiti, per far sì che le imprese possano valutare se sono pronte ad esportare ed eventualmente impararne i metodi: «Una serie di seminari “a moduli”, che potranno essere frequentati in sequenza, tutti o solo alcuni, secondo gli interessi specifici delle imprese – spiega il **direttore di Cna, Roberta Tajè** – Ognuno di questi moduli avrà la finalità di fornire strumenti e tecniche alle imprese per organizzare o ottimizzare le proprie attività di internazionalizzazione. Ogni impresa potrà scegliere il proprio percorso in base alle proprie conoscenze e necessità di approfondimento »

«In molte imprese, già per il mercato interno, la funzione commerciale non è mai stata specializzata, ora per il mercato estero la questione si complica e non solo per le lingue straniere: è necessario infatti saper valutare su quali mercati esportare, quali canali commerciali impiegare, come organizzare le principali attività di supporto all’esportazione – spiega **Franco Orsi**, presidente di **Cna Varese Ticino**

Olona – Ci piacerebbe avere “soluzioni” per le nostre imprese, ma le soluzioni le possono trovare solo gli imprenditori. Noi, come facciamo sempre, cerchiamo di portare alla loro attenzione strumenti e criteri di lavoro specifici per affrontare anche questa sfida»

Il primo modulo, previsto per il 6 febbraio 2017 alle 18, nella sala Giorgio Protasoni di Cna Varese, in via Bonini 1, si intitola: “La scelta corretta del mercato e della modalità di vendita”.

Il seminario parte da un presupposto, quello che **esportare è una attività che il più delle volte pone l'azienda davanti a tre domande di base**: «Su quale mercato iniziare ad esportare o rafforzare la propria presenza commerciale? Con quale tipo cliente estero definire una trattativa per iniziare ad esportare? Ma soprattutto: la mia azienda è pronta per esportare?».

L'incontro ha come obiettivo quello di spiegare all'impresa, in maniera semplice e diretta, come scegliere un mercato di esportazione, come e quando scegliere il corretto intermediario commerciale estero, come esportare nella pratica un prodotto finito o una lavorazione conto terzi, cosa conta veramente nel valutare la possibilità di essere presente nei mercati esteri. Con una discussione pratica, senza termini incomprensibili o giri di parole: l'incontro tratta infatti in maniera semplice gli argomenti che sono realmente utili e importanti. E dopo il seminario è previsto anche un check-up: un incontro di un'ora dove, con parole semplici, si discute di cosa la propria impresa può esportare, come può esportare e dove. Una volta fatto il check up, l'imprenditore potrà scegliere cosa fare: non esportare, farlo da solo o proseguire con gli incontri.

TUTTI I MODULI GRATUITI:

Lunedì 6 febbraio: Introduzione alla internazionalizzazione e autovalutazione

Martedì 21 marzo: il rapporto con l'Agente

Martedì 2 maggio: Come andare alle fiere e come gestire il post fiere

Martedì 6 giugno: Il B2B – “Business to business”

Mercoledì 5 luglio: Il contratto di Distribuzione

Lunedì 2 ottobre: Come si realizza una proposta commerciale

Mercoledì 22 novembre: Internazionalizzazione per settore specifico (sarà individuato sulla base dei seminari precedenti)

Lunedì 18 dicembre: L'internazionalizzazione in senso stretto

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it