

# LO SVILUPPO INTERNAZIONALE D'IMPRESA

## FORMAZIONE PROFESSIONALE PER IMPRENDITORI ARTIGIANI

**Durata: 3 Incontri\***

### **Obiettivi:**

- Conoscere e capire l'internazionalizzazione e la sua odierna evoluzione
- Fornire ai partecipanti gli strumenti fondamentali necessari per lo sviluppo internazionale dell'impresa
- Saper creare in maniera pratica una strategia d'internazionalizzazione

### **I. MODULO – GLI STRUMENTI FONDAMENTALI PER LO SVILUPPO INTERNAZIONALE D'IMPRESA (2 incontri)**

1. L'evoluzione dei processi di internazionalizzazione
2. Vantaggi e svantaggi della globalizzazione e del digitale
3. Introduzione al marketing internazionale e strategico
4. La scelta del paese e il rischio paese: fattori fisico-geografici, demografici, economici, tecnologici
5. La domanda potenziale e la scelta della nicchia di mercato
6. Le barriere tariffarie e non tariffarie
7. L'esportazione e l'esportazione diretta
8. Gli accordi di collaborazione

### **II. MODULO – LABORATORIO ATTIVO: CASE STUDIES E STRATEGIA D'INTERNAZIONALIZZAZIONE (1 incontro)**

1. Analisi e spiegazione di *case studies* di successo
2. Creazione pratica di una strategia d'internazionalizzazione (analisi e fattibilità)

\*La durata degli incontri e le date saranno da definire congiuntamente.



**Aiuto imprenditori e titolari d'azienda ad evolversi e a sviluppare e ottimizzare la loro attività**, creando nuove opportunità e spazi di mercato, con un'offerta adeguata al loro target.

Ottimismo, curiosità e spirito critico, mi hanno sempre spinto a cercare nuove opportunità, soprattutto nei momenti di difficoltà.

***Ho sempre pensato che in tutto quello che viviamo, vediamo e facciamo ci sia sempre un'alternativa ed un'altra prospettiva da considerare.***

Queste attitudini, unite alla mia predisposizione internazionale, mi hanno portato a conseguire la laurea magistrale in Relazioni Internazionali, presso l'Università degli studi di Padova.

Ho iniziato la carriera di consulente strategico a Milano, nella capitale italiana del business, dove ho avuto modo di lavorare per una affermata società di consulenza strategica nell'ambito dell'internazionalizzazione d'impresa.

Successivamente ho lavorato come Export manager per un'azienda della provincia di Treviso dove mi sono occupato del rilancio del mercato estero con un approccio innovativo.

Infine, ho avviato la mia attività di **consulenza strategica per guidare e ispirare imprenditori a creare nuove opportunità e spazi di mercato.**

[www.carlofiandaca.com](http://www.carlofiandaca.com)