

*PROEXPORT CALABRIA:  
per portare il tuo business fuori  
dai confini nazionali*



Il Edizione  
**WORKSHOPS  
INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Perché, come, dove operare sui mercati esteri

*Crescere globali*

In-formazione, strumenti per l'internazionalizzazione

Sede di svolgimento dei workshops:

**Unioncamere Calabria**

Via delle Nazioni, 24  
88046 Lamezia Terme (CZ)



Per informazioni:

**Unioncamere Calabria**

Tel. 0968.51481 - Fax 0968.53491

E-mail: [segreteria.generale@unioncamere-calabria.it](mailto:segreteria.generale@unioncamere-calabria.it)

Web: [www.uc-cal.camcom.gov.it](http://www.uc-cal.camcom.gov.it)

## PRESENTAZIONE

### **Workshops Marketing Internazionale: pianificazione e strategia**

Per fare fronte efficacemente alle sfide della crescita sui mercati internazionali il percorso obbligato è la crescita delle competenze imprenditoriali per tradurre operativamente la vision internazionale dell'azienda e delle competenze relazionali.

E la formazione manageriale costituisce senza ombra di dubbio una delle leve prioritarie per favorire il processo di internazionalizzazione delle micro e piccole imprese. E' questo uno dei principali obiettivi che il sistema camerale calabrese si è posto nell'avviare l'anno scorso il programma "**Workshops Internazionalizzazione: perché, come, dove operare sui mercati esteri**", il cui successo non è un traguardo ma un punto di partenza per continuare la strada intrapresa con rinnovato entusiasmo.

#### **Destinatari**

- micro e piccole imprese;
- professionisti;
- operatori delle associazioni imprenditoriali e delle Camere di Commercio calabresi;
- giovani laureati che intendano investire sulla loro formazione di base, per sviluppare nuovi business o assumere un ruolo di primo piano nei processi di internazionalizzazione delle imprese della propria regione.

## PROGRAMMA WORKSHOPS

**Attività di formazione:** ore 11.00 - 18.30

**Petit Lunch:** ore 13.30-14.00

### AGOSTO

[Martedì 6 agosto 2013](#)

**Modulo: Strategie e Business Plan**

**Docente: Avv. Michele Lenoci**

[Giovedì 8 agosto 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Avv. Michele Lenoci**

### SETTEMBRE

[Martedì 3 settembre 2013](#)

**Modulo: Tecniche di negoziazione**

**Docente: Prof. Avv. Marco Tupponi**

[Giovedì 5 settembre 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Prof. Avv. Marco Tupponi**

[Martedì 10 settembre 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Avv. Alessandro Russo**

[Giovedì 12 settembre 2013](#)

**Modulo: Tecniche di negoziazione**

**Docente: Avv. Alessandro Russo**

## PROGRAMMA WORKSHOPS

[Mercoledì 18 settembre 2013](#)

**Modulo: Tecniche di negoziazione**

**Docente: Avv. Alessandro Russo**

[Giovedì 19 settembre 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Avv. Alessandro Russo**

[Venerdì 20 settembre 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Avv. Alessandro Russo**

[Martedì 24 settembre 2013](#)

**Modulo: Tecniche di negoziazione**

**Docente: Dott. Giuseppe De Marinis**

[Mercoledì 25 settembre 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Dott. Giuseppe De Marinis**

### OTTOBRE

[Mercoledì 2 ottobre 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Dott. Giuseppe De Marinis**

[Giovedì 3 ottobre 2013](#)

**Modulo: Strategie**

**Docente: Dott. Giuseppe De Marinis**