

Prot. n. 1616/442/107

Foggia, 17 OTT. 2016

A TUTTE LE AZIENDE
ASSOCIATE

LORO SEDI

Oggetto: Organizzazione corsi gratuiti di formazione: Trasformazione Digitale e Internazionalizzazione.

In relazione all'oggetto, **Intesa SanPaolo e Sole 24Ore Business School**, organizzano presso la nostra sede dei corsi di formazione gratuiti destinati ai dipendenti delle PMI, in coorganizzazione con il nostro Comitato Piccola Industria.

Tutte le aziende possono partecipare attraverso le proprie maestranze a condizione che siano aderenti ad un fondo interprofessionale (ad es. Fondimpresa).

Due sono le tipologie di corsi individuati che vedranno la partecipazione di prestigiosi docenti:

- **Digital Transformation**, dedicato all'innovazione nelle aziende anche in vista della rivoluzione 4.0 alle porte che toccherà tutte le aree interne tecniche tradizionali, ma anche quelle organizzative, commerciali, legali e risorse umane;
- **Think International**, dedicato all'internazionalizzazione per consentire alle imprese di acquisire consapevolezza delle logiche e delle scelte strategiche nella contrattualistica, logistica, trasporti e sistemi di pagamento per l'accesso ai mercati internazionali.

Entrambi i corsi dureranno tre giornate di otto ore ciascuna e si svolgeranno nella nostra sede con un massimo di quindici partecipanti.

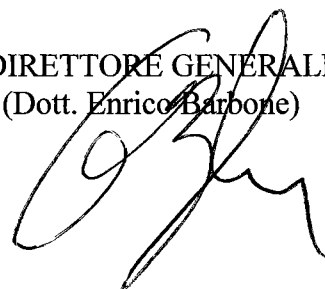
La partecipazione, come detto gratuita per le aziende aderenti ad un fondo interprofessionale, può essere consentita anche ai dipendenti delle non iscritte al costo di 800 € + Iva.

Pertanto, al fine di assicurarVi con urgenza la possibilità di partecipazione, Vi invitiamo ad inviarci con sollecitudine la vostra adesione con indicazione dei partecipanti e della/e tipologia/e dei corsi scelti.

L'attività di formazione partirà nel 2017.

In attesa di riscontro, restiamo a disposizione per ulteriori informazioni ed inviamo cordiali saluti.

IL DIRETTORE GENERALE
(Dott. Enrico Barbone)



All.



CONFINDUSTRIA FOGGIA

71121 FOGGIA - Via Valentini Vista Franco 1

Telefono 0881/563011 Fax 0881/723091

www.confindustriafoggia.it - protocollo@confindustriafoggia.it

PEC: confindustriafg@postecert.it

Codice fiscale 80002530717



DIGITAL TRANSFORMATION

Creare nuovo valore per l'impresa

Il programma è stato ideato e realizzato nell'ambito dell'accordo Intesa Sanpaolo e Confindustria Piccola Industria

DIGITAL TRANSFORMATION

L'economia digitale è di fronte ad una nuova **rivoluzione** che in ottica di business cambierà significativamente la maniera in cui lavoriamo, comunichiamo e vendiamo.

Una **trasformazione** che sarà **trasversale** e toccherà nelle aziende non solo le tradizionali aree tecniche ma anche quelle organizzative, commerciali, legali, di comunicazione e di gestione delle risorse umane.

Dunque una trasformazione che innesca nelle imprese non solo fattori tecnologici ma soprattutto aspetti culturali e strategici: inutile implementare cambiamenti senza avere la consapevolezza di come andare ad innovare il proprio modello di business.

Dinnanzi ad un tale scenario, la formazione svolge un ruolo fondamentale per acquisire le necessarie competenze digitali per il proprio business, per evitare di **subire i processi di digitalizzazione**, rischiando di inseguire con affanno trend in crescita o di uscire dal mercato.

Il programma, ideato e progettato attraverso la collaborazione tra **Intesa Sanpaolo Formazione** e la **Business School del Sole 24 ore**, si sviluppa attraverso un percorso di **3 giornate**.

Sviluppare una strategia digitale

Prima Giornata

- Lo scenario: digital disruption e il digital vortex
- Impatti per le imprese casi di successi e grandi fallimenti
- Come orientarsi tra Real Time, Social Media, Mobile, Wearable, Big Data, movimento dei Makers, Apps, crowdsourcing, crowdfunding etc.
- Da dove partire per trasformare la propria impresa: il Business Model Canvas come mappa per orientarsi
- Comprendere i modelli di business Digitali
- Le startup: le protagoniste dell'era digitale
- I modelli di business dei giganti di internet

Interagire con i Clienti

Seconda Giornata

- L'Era del Cliente: cosa significa Customer Centricity nell'era digitale
- User Centered Design: come
- Intercettare le reali esigenze del cliente Digitale
- Social Media Marketing
- e-Commerce e Social e-Commerce: come trasferire in modo efficace il proprio valore
- Il Social Selling nell'era digitale: come utilizzare i social network per trovare nuovi clienti

Collaborare nell'era del digitale

Terza Giornata

- Impatti organizzativi e culturali della Digital Transformation
- L'ICT nell'era della Digital Transformation
- Quali le competenze digitali da sviluppare in azienda
- La Social Organization, Social collaboration e Social Intranet e Knowledge Management
- Oltre l'e-learning: Social Learning e MOOC per la formazione delle risorse
- Nativi digitali, Smart Working e i nuovi trend del lavoro
- Employer branding nell'era digitale: attirare i talenti utilizzando i nuovi linguaggi
- LinkedIn per il social recruiting



THINK INTERNATIONAL

Proiettarsi verso la dimensione estera rappresenta una delle opportunità più interessanti e sfidanti del momento.

Le imprese che intendono cogliere questa opportunità concreta devono essere consapevoli delle logiche e delle scelte strategiche rilegate agli aspetti della contrattualistica, della logistica e trasporti e dei sistemi di pagamento e garanzie, per poi avviare o rafforzare il processo che porta ai mercati internazionali.

Il percorso formativo Think International, inserito tra i percorsi di Skills4Business, si articola in 3 giornate di aula, con professionisti altamente specializzati nella consulenza per l'internazionalizzazione.

Il percorso Formativo

Prima Giornata : COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE

- Negoziazione di un contratto internazionale, valutazione dei rischi ed implicazioni con gli aspetti di natura commerciale, finanziari, logistici, doganali e di pagamento
- Fasi di una transazione commerciale con l'estero
- Contratto di compravendita con l'estero: caratteristiche e individuazione dei punti di criticità rispetto al contratto domestico
- Convenzione di Vienna: principi generali, disciplina ed ambito di applicazione
- Criteri e "linee guida" per la redazione dei contratti di compravendita con l'estero
- Scelta della legge applicabile e modi di risoluzione delle controversie: foro e arbitrato
- Obblighi del venditore e del compratore
- Clausole negoziali e tutele a favore del venditore. Le garanzie sulla "qualità" della fornitura e sul rispetto del contratto
- Termini e tempi di consegna della merce
- Definizione e formulazione delle clausole creditizie e finanziarie
- Rischio di credito e sua valutazione: rischio commerciale e rischio paese
- Trattative preliminari e perfezionamento del contratto internazionale: offerte, ordini di acquisto, conferme d'ordine, fatture proforma
- Condizioni generali di vendita e condizioni particolari: efficacia, contenuti, applicabilità
- Redazione di un "Modello di contratto" Internazionale

Seconda Giornata: TRASPORTO DELLE MERCI, INCOTERMS® DELLA ICC E DOCUMENTI RELATIVI

- Trasporto internazionale e funzioni aziendali coinvolte: dalla logistica al supply chain management
- Scelta dell'Incoterms® con riferimento al trasporto
- Contratto di spedizione, responsabilità dello spedizioniere, criteri di scelta dello spedizioniere e gestione del rapporto
- Contratto di trasporto e differenze rispetto al contratto di spedizione
- Incoterms®: Codificazione e riconoscimento giuridico, quali termini integrativi del contratto di compravendita internazionale, trasferimento del diritto di proprietà della merce, classificazione e applicazione per modi di trasporto, per gruppi di appartenenza, per luogo di consegna, di destinazione e per forme di pagamento
- Struttura degli Incoterms®
- Obbligazioni del venditore relative alla consegna: costi, rischi e responsabilità
- Obbligazioni del compratore relative al ritiro della merce: costi, rischi e responsabilità
- Rischi per le parti nella regola "Ex works" ed aspetti di criticità nel carico/scarico delle merci in alcune regole Incoterms®
- Varianti degli Incoterms® e termini commerciali USA: Commercial Trade Terms
- Incoterms®, termini di nolo marittimo ed altri termini del trasporto internazionale
- Trasporto via mare, via aerea, su strada, multimodale e documenti
- Polizze di carico (Bill of Lading), Lettere di vettura (aree, camionistiche, marittime) e loro implicazioni con gli Incoterms®
- Ripercussioni sui costi e sulle responsabilità nel trasporto via mare, terra, aereo e multimodale
- Prove di esportazione, di cessione intracomunitaria e rischi fiscali
- Quale Incoterms® adottare in relazione al pagamento e al trasporto prescelto

Terza Giornata : PAGAMENTI INTERNAZIONALI E GARANZIE

- Condizione di pagamento e garanzie nei contratti internazionali
- Strumenti di tutela per coprirsi dal rischio di mancato pagamento
- Bonifici bancari anticipati e posticipati assistiti o meno da garanzie
- Assegno bancario: negoziazione Sbf ed invio al dopo incasso: rischi
- Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è e quali i rischi
- Credito documentario: definizione, articolazione, caratteristiche, vantaggi, rischi e normativa di riferimento (le UCP 600 e le ISBP 745 della ICC)
- Credito documentario senza conferma, con conferma e silent confirmation
- Fasi del credito documentario: dalla negoziazione alla richiesta di apertura, all'emissione, fino all'incasso
- Utilizzo del credito documentario: data, luogo e modalità (di pagamento, di accettazione, di negoziazione)
- Documenti e presentazione conforme quale condizione per il pagamento
- Regole per la compilazione dei documenti e per una gestione efficace della LC
- Documenti di trasporto rappresentativi e dimostrativi, commerciali, assicurativi e certificativi
- Stand by Letter of Credit e garanzie autonome a prima richiesta: quando e come adottarle, differenze, vantaggi, rischi e norme della ICC (ISP 98 e URDG 758)
- Tipologia di garanzie e loro applicazione: advance payment guarantee, payment bond, bid bond, performance bond
- Elementi da valutare e attenzioni nei crediti documentari e nelle garanzie a prima richiesta
- Sconto dei crediti verso l'estero con anticipo dell'importo
- Formulazione della clausola di pagamento nei contratti internazionali
- Modelli, formulari standard, check list per una efficace gestione operativa dei crediti documentari e delle garanzie internazionali

Think International – Profilo docente

Antonio Di Meo

Fondatore e titolare dello Studio è Antonio Di Meo. Laureatosi in Scienze Politiche ad indirizzo economico presso l'Università di Padova, ha conseguito il diploma in Marketing Internazionale "Made in Italy" presso SDA Bocconi di Milano, iniziando la sua esperienza professionale presso l'ufficio estero merci della Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo.

Professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso la Facoltà di Economia dell'Università di Bergamo e di Macerata, componente del Comitato Direttivo di Credimpex Italia, Associazione che riunisce gli specialisti nelle principali tematiche del commercio estero, referente scientifico dell'Area Estero di ABI Formazione, collabora con la sezione italiana della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, con Università e con Enti Istituzionali per lo sviluppo di progetti a supporto dell'internazionalizzazione.

È consulente in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie e contrattualistica commerciale per l'estero, per imprese industriali, commerciali, bancarie e associazioni imprenditoriali, tra cui Assolombarda, Confindustria di Ancona, Bergamo, Bologna, Brescia, Cremona, Ferrara, Modena, Pordenone, Rovigo, Trento, Treviso, Udine e Venezia.

Docente in master organizzati da ex ICE - Istituto nazionale per il Commercio Estero, SDA Bocconi, Il Sole 24 Ore, IPSOA, Università Cattolica di Milano, Università di Padova e di Verona ed in seminari di formazione presso ABI - Associazione Bancaria Italiana, Federazione delle BCC Veneta, Marchigiana e Lombarda, Camere di Commercio, Associazioni Confindustriali e, direttamente, presso Imprese industriali e Istituti di credito. Già referente scientifico del Corso Certificazione Specialisti Estero di UniCredit.

Autore di numerose pubblicazioni specialistiche in materia di pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie internazionali edite da Ipsoa e Maggioli, è iscritto all'Albo dei Giornalisti del Veneto nell'elenco dei pubblicisti. Collabora con la rivista on-line *International Trade* di Eurosportello - Azienda speciale della CCIAA di Ravenna, di cui è referente scientifico e capo redattore; con il mensile *Fiscalità e Commercio internazionale* e con la rivista on-line *Esperto - Casi e Soluzioni* edite da Ipsoa.

Digital Transformation – Profilo docenti

Giuseppe Mayer

General Manager di Ambito5 | Saatchi & Saatchi Network. Con il suo team è impegnato nello sviluppo di progetti integrati in ambito digital e social per clienti come Barilla, Acer, Toyota/Lexus, BNL e molti altri. Si occupa di digital e di comunicazione da più di quindici anni, collaborando con imprenditori e aziende che investono nel cambiamento e nell'innovazione come fattori chiave di sviluppo. E' stato Managing Director Interactive in Saatchi & Saatchi e General Manager di Isobar ed è tra i fondatori di ProduzioniDalBasso.com, piattaforma italiana di crowdfunding nata nel 2004.

Gianluca Monteleone

Partner e co-fondatore di Verto, ha maturato una esperienza internazionale in ambito Marketing, Sales, Retail, Advertising, Media Planning, Public Relations e Change Management. La gestione di complessi sistemi internazionali di coordinamento advertising e public relations, la riorganizzazione di strutture commerciali ed organizzazioni retail, la gestione integrale di attività di change management, dal crisis control alla implementazione del turnaround plan, sono le aree di maggior distintività del suo profilo.

Direttore Marketing e Comunicazione (worldwide) e Membro del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Natuzzi dal 1999 al 2006, ha precedentemente lavorato come Marketing Manager in Sara Lee e come Senior Brand Manager in Johnson&Johnson, gestendo primari brand, leader nei rispettivi segmenti di mercato.

Collabora, in qualità di consulente scientifico e docente, con Il sole 24 Ore Formazione, LUISS Business School e Spegea. Tiene docenze e testimonianze, in Italia e all'estero, su tematiche quali la gestione del cambiamento, il marketing internazionale, il digital marketing, il retailing e la comunicazione d'impresa.