

Obiettivi convegno

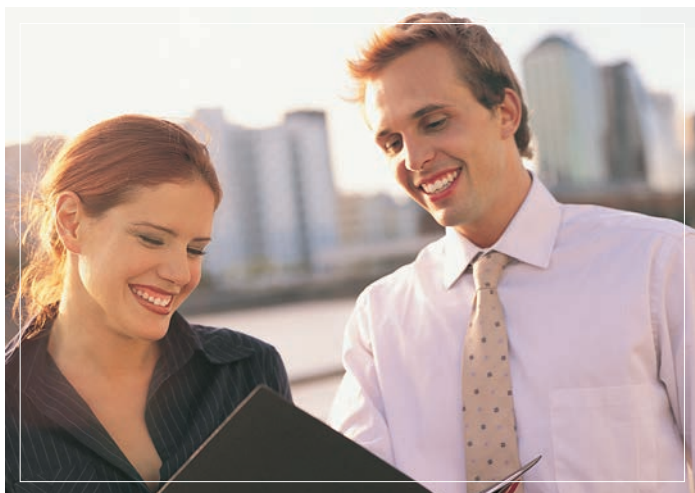
Il mercato estero può offrire molte opportunità, soprattutto per le aziende Venete, che con le loro eccellenze hanno molto da proporre.

Per evitare di trasformare un'opportunità di business in una costosa e pericolosa avventura, è necessario però affrontare i mercati esteri con le necessarie attenzioni e cautele e con l'approccio professionale dato dalla conoscenza delle "regole del gioco" che implicano aspetti legali, contrattuali, commerciali, economici, strategici e organizzativi.

L'obiettivo del convegno è fornire ai partecipanti un modello operativo con precisi riferimenti sulle cose da fare e da non fare nel momento in cui si intende iniziare a vendere all'estero, in modo da sviluppare il proprio business in maggiore sicurezza.

Il seminario è rivolto ad imprenditori, titolari e collaboratori di PMI venete, che si affacciano per la prima volta sul mercato internazionale oppure che sino ad ora non hanno avuto particolari successi commerciali all'estero.

I relatori presentano idee, strumenti operativi, indicazioni organizzative e suggerimenti legali per vendere sui mercati esteri con continuità, profitto e in maggiore sicurezza.



Scheda di adesione

La partecipazione al convegno è gratuita. Si prega di confermare la partecipazione alla segreteria organizzativa Studio Maggiolo Pedini Associati, inviando questa scheda come allegato a info@studiomaggiolo.it oppure direttamente dal sito www.studiomaggiolo.it

VENDERE ALL'ESTERO CON MAGGIORE PROFITTO E MINORI RISCHI

**via Prima Strada, 35 Torre Nord Z.I. Padova 35129
Lunedì 14 novembre 2016 ore 09.30 - 12.30**

AZIENDA / ENTE

INDIRIZZO

LOCALITA' / CAP

TELEFONO / FAX

EMAIL

PARTECIPANTE

PARTECIPANTE

PARTECIPANTE

Ai sensi e per gli effetti del D. Lgs. 196/2003 i dati personali acquisiti con la presente scheda vengono trattati in forma cartacea, informatica e telematica al solo scopo di registrare la Sua partecipazione al convegno. I dati forniti non saranno diffusi né comunicati a terzi, ma potranno essere utilizzati per l'invio di materiale divulgativo sulle attività delle associazioni promotrici. Per i diritti a Voi riservati dal D. Lgs. 196/2003, si rimanda a quanto previsto all'art. 7 della normativa in oggetto.

Firma per il consenso al trattamento dei dati



CONVEGNO Lunedì 14 novembre 2016
ore 09.30

VENDERE ALL'ESTERO CON MAGGIORE PROFITTO E MINORI RISCHI

Strumenti, strategie, idee, risorse e modelli organizzativi per vendere all'estero meglio, di più e con maggior profitto

**via Prima Strada, 35 Torre Nord Z.I.
Padova 35129**

studio maggiolo pedini associati
marketing strategy | management consultancy | learning in house

Relatori

Selene NICOLE'

Avvocato, esercita la libera professione nei diversi ambiti del diritto civile, offrendo alle imprese consulenza ed assistenza nella contrattualistica nazionale ed internazionale, partecipando a tutti gli aspetti strategici del business.

Nazario SOCCIO

Laureato a Cà Foscari in Economia e a Padova in Storia, frequenta il Master alla Bocconi con il patrocinio di A.B.I.. Ha maturato importanti esperienze presso primari istituti bancari lavorando sia in Italia che all'estero. Specialista estero area Nord Est di Iccrea BancaImpresa.

Oscar CONTESSA

Dal 1990 lavora nel mercato del Credito Commerciale. Dopo significative esperienze presso primarie società assicurative dei crediti commerciali, diventa agente generale con procura di SACE BT SpA per il Veneto. Collabora con numerosi istituti bancari.

Daniele MAGGIOLO

Senior Management Consultant dal 1985. Consulente area marketing strategico ed operativo, esperto in analisi delle organizzazioni e valutazione workflow operativi, e nella attuazione di progetti di internazionalizzazione di PMI e micro imprese.

STUDIO MAGGIOLO PEDINI ASSOCIATI

Costituito nel 1985, STUDIO MAGGIOLO PEDINI ASSOCIATI è un network di professionisti della consulenza di direzione e di docenti specialisti nelle aree dell'organizzazione aziendale, della comunicazione d'impresa e del marketing operativo e strategico. In particolare lo studio opera nella predisposizione di piani di marketing e business plan nei progetti di start-up di nuove PMI e nella attuazione di interventi di audit interfunzionali e multidisciplinari per aiutare gli imprenditori a continuare a vendere, meglio e con maggiore profitto

Programma del convegno

ore 09.30

REGISTRAZIONE PARTECIPANTI

ore 09.45

INDIRIZZO DI SALUTO

presentazione obiettivi convegno e relatori

ore 10.00

L'importanza del contratto di vendita e le clausole contrattuali

Selene NICOLE'
Avvocato

ore 10.30

I pagamenti internazionali: soluzioni contro il rischio di credito con il cliente estero

Nazario SOCCIO
Iccrea BancaImpresa

ore 11.00

Crescere all'estero in sicurezza

Oscar CONTESSA
SACE BT SpA

ore 11.30

POSITIVE EXPORT EXPERIENCE: il modello di riferimento per iniziare a vendere all'estero

Daniele MAGGIOLO
Senior Management Consultant

ore 12.00

DIBATTITO PUBBLICO

Daniele MAGGIOLO
moderatore

ore 12.30

CHIUSURA LAVORI

Con la collaborazione di:

studio maggiolo pedini associati
marketing strategy | management consultancy | learning in house

 Studio Nicolè
avvocati

 USARCI
UNIONE SINDACATI AGENTI E
RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

 Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

 BANCA
DI CREDITO COOPERATIVO
DI PIOVE DI SACCO

 Iccrea BancaImpresa

 SACE

 MAGGIOLI
EDITORE

 SYNERGIE