

# Alla CCIAA di Reggio Calabria il seminario “Business Plan & Pricing per l’Export”



La Camera di commercio di Reggio Calabria ospiterà domani e dopodomani il seminario tecnico-formativo “Business Plan & Pricing per l’Export”, organizzato da ICE Agenzia nell’ambito del Piano Export Sud 2, con l’obiettivo di fornire le principali conoscenze tecniche e gli strumenti indispensabili per impostare una strategia aziendale vincente attraverso la pianificazione, la gestione e il monitoraggio delle attività di export.

L’intervento formativo, finanziato a valere su risorse PONIC 2014-2020, vedrà la partecipazione di PMI, startup, cooperative, consorzi e reti di impresa delle c.d. Regioni meno sviluppate (Calabria, Campania, Puglia, Basilicata, Sicilia) .

La prima giornata sarà interamente dedicata al seminario mentre la seconda sarà articolata su incontri individuali con l’esperto della Faculty ICE Agenzia riservati solo alle imprese che ne hanno fatto richiesta in fase di iscrizione e che avranno partecipato all’attività formativa del 20 marzo.

*“Per la Camera di commercio di Reggio Calabria, quest’iniziativa di formazione ed assistenza alle imprese che vogliono aprirsi ai mercati internazionali, rappresenta l’ulteriore tassello di un percorso che mira alla*

qualificazione delle imprese esportatrici; perché in un mercato altamente competitivo in cui è fondamentale saper vendere, capire quale sia il miglior mercato dove piazzare il proprio prodotto, in che modo e secondo quali esigenze, le nostre imprese hanno la necessità di acquisire le giuste competenze per orientarsi sui mercati esteri – ha dichiarato il Presidente della Camera Antonino **Tramontana**.

“L’evento in programma a Reggio Calabria vuole fornire alle aziende partecipanti gli strumenti principali per impostare una corretta strategia di internazionalizzazione: prima di affacciarsi sui mercati internazionali, sempre più sfidanti e altamente competitivi, è fondamentale condurre un’attenta analisi quantitativa e qualitativa del progetto aziendale, redigere un accurato export business plan e soffermarsi sulle tecniche di pricing da adottare per essere concorrenziali sul mercato target.

Nel secondo giorno di formazione le imprese avranno l’opportunità di incontrare, in un breve colloquio individuale, l’esperto della Faculty di ICE Agenzia. Questo permetterà loro di esporre i propri casi specifici e ottenere consigli personalizzati.

Siamo molto soddisfatti – conclude Adele **Massi**, Dirigente dell’Ufficio Servizi Formativi di ICE Agenzia – di registrare il notevole interesse che le PMI calabresi hanno manifestato per l’evento formativo proposto. Sono infatti oltre 45 le adesioni da tutte le province della Calabria.”