

# Dal 19 giugno al via in Cittadella “Export PassPort”



Orientamento ai mercati esteri” è il tema della prima giornata del percorso formativo “**Export PassPort** ” che i referenti di 50 piccole e medie imprese calabresi, appartenenti ai diversi comparti produttivi regionali, si accingono ad intraprendere, a partire dal **prossimo 19 giugno presso la Cittadella Regionale**.

Il progetto, che si avvale della professionalità di Ice-Agenzia, si inserisce nel contesto delle iniziative che il Settore internazionalizzazione della **Regione Calabria** implementa al fine di supportare i sistemi produttivi calabresi nel percorso di inserimento nei mercati esteri.

Nello specifico, “**Export PassPort**” è un articolato percorso formativo volto ad implementare le competenze tecnico manageriali per affrontare con successo i mercati esteri.

Le prime **5 giornate di formazione in aula** che, a partire dal 19 giugno seguiranno una cadenza settimanale, afferiscono al primo modulo “**Marketing Strategico**” che mira a fornire alle aziende, competenze utili ad individuare il mercato potenzialmente più adatto al proprio prodotto, a costruire e promuovere un brand, ad individuare canali di entrata e di distribuzione, a gestire correttamente i social media aziendali e a redigere un export business plan.

Il percorso formativo riprenderà a settembre, con le sei giornate formative del secondo modulo “tecniche del Commercio

Estero” durante le quali saranno affrontati temi riguardanti la contrattualistica internazionale, trasporti e dogane, la difesa del marchio e della proprietà intellettuale, il sistema dei pagamenti internazionali e la gestione del rischio credito nelle operazioni con partner stranieri e l’impatto fiscale nelle operazioni di internazionalizzazione.

Al termine di ciascun modulo formativo le aziende potranno usufruire di un affiancamento personalizzato della durata complessiva di 15 ore erogato da un esperto della **Faculty ICE (Coach)** che, in accordo con l’imprenditore e in linea con quanto emerso durante una preliminare fase di audit, focalizzerà la sua assistenza su un’area specifica tra quelle affrontate durante la formazione in aula.

Una ulteriore fase progettuale, riguarderà una selezione di imprese partecipanti che potranno accedere ad un servizio di assistenza personalizzata della **Rete Estera di ICE- Agenzia**, finalizzata all’individuazione di clienti/partner esteri potenzialmente interessati a stabilire contatti d’affari con le azienda stesse e all’organizzazione di incontri di affari-organizzazione di incontri bilaterali, con partner economici o operatori selezionati.

Il numero di aziende calabresi che hanno manifestato di interesse a partecipare all’iniziativa, che ha superato di gran lunga le previsioni, testimonia che il percorso regionale intrapreso, che pone – tra gli altri- anche la formazione come leva strategica di successo internazionale, è condiviso dal tessuto produttivo calabrese che vuole affrontare le sfide dei mercati esteri con le giuste competenze.