



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane



Camera di Commercio
Salerno



Vuoi migliorare le competenze per l'export della tua impresa e rendere reattiva la tua azienda all'uso degli strumenti digitali sfruttando al meglio il potenziale dei canali online?

ICE-Agenzia, con il supporto di **Confindustria Salerno** e la **Camera di Commercio di Salerno**, organizza un percorso formativo denominato "**Digital Export Academy**", destinato a **30 aziende che vogliono intraprendere programmi di internazionalizzazione avvalendosi dei nuovi strumenti digitali**.

Tale iniziativa si rivolge alle PMI italiane interessate a rafforzare, approfondire e sviluppare le proprie competenze attraverso le attività sui mercati esteri tramite una formazione mirata sul digitale.

Digital Export Academy intende valorizzare le capacità delle imprese sulle strategie di marketing per la ricerca di nuovi e potenziali mercati e allo stesso tempo fornire gli strumenti utili al fine di creare le condizioni necessarie per cogliere le opportunità offerte dal mondo "Digitale".

I moduli che verranno trattati attraverso le lezioni frontali, approfondiranno tutti gli aspetti del piano di internazionalizzazione aziendale; dal Web Marketing ai Social Media come tools per delineare una strategia mirata di comunicazione, arrivando ad affrontare il tema dell'e-Commerce e dei market place, ormai fondamentali in ogni strategia di export che intenda avvalersi degli strumenti offerti dal Web.

Partecipando agli incontri le aziende avranno l'opportunità di:

- ✓ **Conoscere le potenzialità offerte dal digitale e muoversi nei mercati esteri tramite le strategie di marketing fornite in aula**
- ✓ **Acquisire una conoscenza dei principali strumenti di comunicazione digitale assicurandosi la migliore strategia di comunicazione**
- ✓ **Delineare le linee di sviluppo di una strategia export che si avvalga dagli strumenti gratuiti messi a disposizione dal web**



Dove:

Confindustria Salerno
Via Madonna di Fatima, 194
84129 Salerno

Quando:

31 gennaio e 1 febbraio 2019;
13 e 14 febbraio 2019;
27 e 28 febbraio 2019,
13 e 14 marzo 2019

Orario: dalle 9:00 alle 17:30

Come aderire:

Compilare la [scheda di adesione online](#) entro il 18 gennaio 2019

Siti Utili:

www.ice.gov.it

<http://www.confindustria.sa.it>

Articolazione degli incontri

Gli incontri avranno luogo presso la sede di **Confindustria Salerno Via Madonna di Fatima, 194, 84129 Salerno.**

Programma e calendario degli incontri:

- ❖ **Giovedì 31 gennaio: ore 9.00 - Saluti istituzionali** di apertura
Web-marketing
"Comunicare il marchio, costruire una relazione". Come il marketing digitale può produrre valore per l'azienda e per il professionista in un contesto internazionale.

- Venerdì 1 febbraio - ore 9.15**
Web-marketing
"Comunicare il marchio, costruire una relazione". Come il marketing digitale può produrre valore per l'azienda e per il professionista in un contesto internazionale.

- ❖ **Mercoledì 13 febbraio - ore 9.15**
Social Media marketing
Marketing e social media
Integrare i canali digitali nei processi di business.

- Giovedì 14 febbraio - ore 9.15**
Social Media marketing
Marketing e social media
Integrare i canali digitali nei processi di business.

- ❖ **Mercoledì 27 febbraio - ore 9.15**
E-Commerce
Scenario e trend del mercato digitale nel mondo

- Giovedì 28 febbraio - ore 9.15**
E-Commerce
Progettazione e sviluppo dell'export aziendale via internet

- ❖ **Mercoledì 13 marzo - ore 9.15**
Proprietà intellettuale per il digitale
Proteggere e monetizzare gli asset immateriali nell'economia digitale: la proprietà intellettuale tra internet, blockchain e commercio elettronico.

- ❖ **Giovedì 14 marzo - ore 9.15**
Market Place
I marketplace per l'export: criticità e opportunità per le PMI italiane.

Ai fini del raggiungimento dei risultati formativi attesi si raccomanda la partecipazione a tutti e 8 gli appuntamenti.

Il Programma:

8 incontri formativi con cadenza quindicinale a partire dal 31 gennaio su:

- Web marketing;
- Social Media;
- E-commerce;
- Proprietà intellettuale;
- Market Place per il digitale

Faculty:

Saranno in aula esperti di internazionalizzazione altamente qualificati, con pluriennale esperienza nella formazione aziendale:

- **Andrea Boscaro** – Web Marketing
- **Alfonso Pace** – Social Media
- **Giulio Finzi** – e-Commerce & Market Place
- **Luca Egitto** – Proprietà intellettuale digitale

Contatti:

Le informazioni potranno essere richieste a:

- ICE-Agenzia
Ufficio Servizi Formativi
Via Liszt, 21 - 00144 Roma
tel.: 06.5992- 9804/6695
e-mail: inn.processiformativi@ice.it

- Confindustria Salerno
Via Madonna di Fatima, 194, 84129 Salerno e-mail:
m.decarluccio@confindustria.sa.it

[Modalità di adesione]

Per iscriversi, occorre compilare in ogni sua parte, entro e non oltre il **18 gennaio 2019**, la [scheda di adesione online](#).

Le aziende saranno ammesse in ordine cronologico, verificati i criteri di ammissione di seguito riportati, fino ad esaurimento dei posti disponibili.

Si ricorda che sarà ammesso **un solo partecipante** per azienda.

Il percorso formativo è rivolto a PMI, Consorzi, Rete d'Impresa e ATI formalmente costituite

E' in ogni caso esclusa la partecipazione di consulenti.

Per il seminario è prevista la partecipazione di massimo **30 aziende**.

Le richieste di adesione non verranno accolte se ricevute oltre la data di presentazione della scheda di adesione o se morose nei confronti di ICE-Agenzia anche se presentate da organismi associativi.

La partecipazione è a titolo gratuito.

**PARTECIPAZIONE
GRATUITA**

[Criteri di Ammissibilità]

Saranno ammesse (dietro presentazione di apposita domanda inviata nelle modalità e nei termini previsti), le imprese che soddisfino i seguenti requisiti di ammissibilità:

- ✓ non si trovino in situazioni di morosità con l'ICE-Agenzia;
- ✓ siano in possesso di potenzialità di internazionalizzazione e capacità di apertura verso il mercato, rispettando i seguenti requisiti minimi:
 - siano in possesso di un sito internet;
 - siano in grado di garantire una risposta telematica (es. posta elettronica) almeno in una lingua straniera alle richieste di interlocutori esteri;
- ✓ quota di fatturato export non inferiore al 5% rispetto al fatturato totale dell'ultimo esercizio;
- ✓ disporre di almeno una persona dedicata all'internazionalizzazione con conoscenza della lingua inglese.