



**Ci sono solo tre cose da fare:**

- 1. Internazionalizzare**
- 2. Internazionalizzare**
- 3. Internazionalizzare**

(GF)

*Tutta la formazione proposta da Phoenix è finanziabile con Fondimpresa e Fondirigenti.*

*Nessun costo per l'impresa: si tratta di destinare al Fondo risorse che già vengono versate all'INPS.*

*Sono oltre 62.000 le aziende italiane aderenti con più di 3 milioni di lavoratori.*

***Se ritenete che la formazione sia costosa,  
pensate quanto può costare l'ignoranza***

*(Tom Peters)*



***Phoenix Consulting***

***Consulenze direzionali***

*via Curzola, 13—35135 Padova - Italy*

***Tel.: +39 335 7723270***

***E-mail: phoenix@phoenix-consulting.it***

***Web: www.phoenix-consulting.it***

***Skype: giuliano\_franceschini***

***P. IVA 04387070289***



***Phoenix Consulting***

***Consulenze direzionali***

***Un supporto di alto livello***

***Temporaneo, agile, efficace***

***Formazione***

***Marketing Estero***



L'Italia è bella ... ma:

- ha 0,89% della popolazione mondiale (60 milioni vs 6.801)
- produce il 3,8% del PIL mondiale (2.324 miliardi \$ vs 60.690)

Pertanto ci sono solo 3 cose da fare:

1. Internazionalizzazione
2. Internazionalizzazione
3. Internazionalizzazione



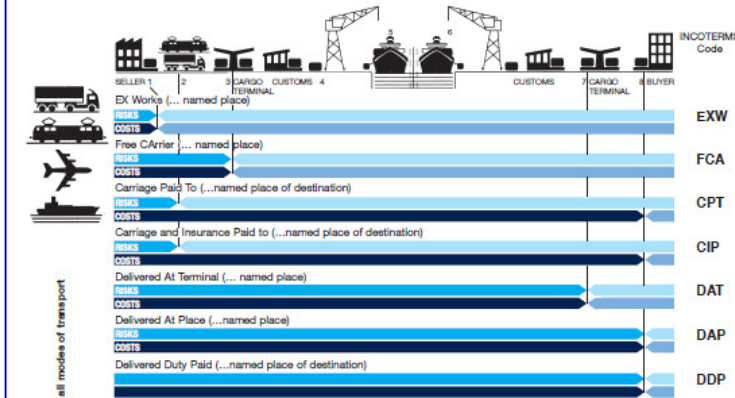
## EXPORT CON LE PMI

- ♦ I Vantaggi
- ♦ Le differenze rispetto alla vendita in Italia
- ♦ I rischi e le contromisure di protezione
- ♦ Gli strumenti e le risorse necessari
- ♦ La pianificazione e il business plan
- ♦ La creazione di una rete di vendita estera
- ♦ Supporti all'Internazionalizzazione
- ♦ Le barriere all'ingresso
- ♦ I pagamenti
- ♦ La contrattualistica
- ♦ Le Assicurazioni
- ♦ Gli Incoterms

GLI STRUMENTI DI BASE  
PER AFFRONTARE CON SICUREZZA  
L'ATTIVITÀ ALL'ESTERO



NON ESISTE RAGIONE ALCUNA  
PER CUI UN'AZIENDA DI SUCCESSO  
IN ITALIA NON POSSA  
AVERNE ANCHE ALL'ESTERO



LA DIFFERENZIAZIONE GEOGRAFICA  
DEI MERCATI E' LA FORMA  
PIU' EFFICACE E MENO RISCHIOSA  
DI DIVERSIFICAZIONE