

## PIANO EXPORT SUD

**ICE-ITA**

***Agenzia per la promozione all'estero  
e l'internazionalizzazione delle imprese italiane***  
in collaborazione con



**Seminario:  
“Export Management:  
come affrontare i mercati internazionali”**

a cura di Domenico Del Sorbo

*Docente dalla Faculty – ICE Agenzia*

## **Caserta**

**3-4 dicembre 2014**

*Camera di Commercio di Caserta - Sede distaccata  
Palazzo ERA, Piazza Sant'Anna, 81100 Caserta*

### **“Export Management: come affrontare i mercati internazionali”**

**Obiettivi:** L'obiettivo del modulo è quello di individuare le metodologie più adeguate per strutturare processi di internazionalizzazione. Il seminario sarà focalizzato sia sugli aspetti strategici che tecnici di una operazione commerciale con l'estero.

#### **ORE 9.00-9.15 > Registrazione partecipanti**

*Saluti di benvenuto*

*Interviene Luca Pietrolungo, Segretario di Confartigianato Imprese Campania*

#### **Contenuti:**

Il commercio internazionale fra scenari attuali e prospettive future

Internazionalizzazione o import-export?

Gli steps per avere successo sui mercati internazionali

La catena logistica dell'export: dall'accordo contrattuale all'incasso della fornitura

#### **ORE 11.30 > Coffee Break**

#### **Focus:**

#### **Gli Incoterms® 2010:**

- Definizione e ambiti operativi di applicazione
- Gli Incoterms® e la containerizzazione delle merci
- Incoterms® e Crediti Documentari
- I termini marittimi e i termini multimodali

## ORE 13.30 > Light Lunch

### L'Export Credit Risk Management

- La dilazione di pagamento come strumento per creare valore per il cliente;
- La gestione del rischio di credito: quali strumenti?
- La differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- Bank Payment Obligation: nuovo strumento di regolamento nel commercio estero

### *Dibattito e Conclusioni*

#### **Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo**

**Metodologia didattica utilizzata:** Lezione frontale con proiezione di diapositive e utilizzo di lavagna a fogli mobili, interazione con i partecipanti per contestualizzare i concetti alle realtà aziendali. L'attività didattica si avvale di metodologie finalizzate a rendere il partecipante protagonista del processo di apprendimento. In particolare, ai partecipanti vengono offerte specifiche situazioni didattiche per mettere in atto le competenze acquisite.

**Materiali Didattici:** Casi pratici e materiale descrittivo (slides e articoli) forniti in formato elettronico;

**Profilo del relatore:** Il Dr. Domenico Del Sorbo, MBA in International Business c/o Mib - School of Management- Trieste MBA Accreditato ASFOR e AMBA, è esperto nei processi di internazionalizzazione d'impresa e nella gestione del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali. In particolare è esperto degli strumenti di Trade Finance (Crediti Documentari e Garanzie Bancarie Internazionali) e di Incoterms® 2010, Export Financing, Assicurazione del credito all'esportazione. E' consulente e formatore presso diverse Camere di Commercio Italiane, alcune associazioni industriali e per l'Ice. Scrive per NewsMercati, newsletter del sistema camerale italiano. Svolge attività di assistenza e consulenza per la gestione di crediti documentari e garanzie bancarie per diverse PMI. E' consulente presso Unioncamere Lombardia, Unioncamere Campania, Unioncamere Puglia, CCIAA di Ferrara, CCIAA di Chieti, CCIAA di Forlì-Cesena, CCIAA di Pescara.