



INVITO ALLA PRESENTAZIONE DI UN'OFFERTA FORMATIVA PER L'ATTUAZIONE DEGLI INTERVENTI DI FORMAZIONE CONTINUA 2020/2021

PROPOSTA FORMATIVA

SOGGETTO PROPONENTE

Denominazione

FORMAZIONE E SVILUPPO S.R.L.

Indirizzo

VIA AUTOSTRADA 36 24126 Bergamo (BG)

Presentazione del soggetto proponente

Formazione & Sviluppo è un ente formativo che opera su tutto il territorio nazionale, accreditato presso i principali Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua dei lavoratori.

È accreditato presso la Regione Lombardia ed è in possesso della certificazione Iso 9001:2015, nonché del Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs. 231/01.

È centro convenzionato Ebiten (Ente Bilaterale Nazionale del terziario) per l'erogazione di corsi in tema di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, nonché autorizzato per la formazione rivolta agli apprendisti.

Formazione & Sviluppo è anche società Tem (Temporary Export Manager) accreditata per i servizi di internazionalizzazione al Ministero dello Sviluppo Economico.

Formazione & Sviluppo propone servizi formativi altamente qualificati dedicati al mondo delle imprese. Le aziende che si affidano a noi possono infatti beneficiare anche di corsi finanziati per la formazione dei lavoratori e partecipare, senza alcun onere, ad avvisi e bandi pubblici destinati al loro sviluppo.

Formazione & Sviluppo basa la sua attività su criteri come trasparenza, professionalità, rapidità ed efficienza che rappresentano il valore aggiunto e concreto per i clienti.

DETTAGLIO PROPOSTA

Titolo del percorso

Processi di Internazionalizzazione: lo sviluppo del mercato estero

Obiettivi e finalità

Molte imprese manifatturiere, specialmente quelle di piccole dimensioni, sono in grado di realizzare prodotti di elevata qualità ma spesso difettano dell'organizzazione, delle capacità e delle competenze manageriali necessarie per poterli promuovere efficacemente sui mercati esteri,

perdendo così molte potenziali opportunità di crescita.

L'obiettivo generale del presente progetto è di fornire, attraverso l'attività formativa competenze atte a favorire lo sviluppo commerciale verso i mercati esteri. Il progetto farà riferimento alle esigenze e ai fabbisogni formativi delle aziende in un'ottica di internazionalizzazione per fornire servizi sempre più adeguati a facilitare tale processo.

Il percorso formativo si propone di fornire conoscenze e strumenti utili alle imprese ad entrare in nuovi mercati, così come a consolidarne il radicamento nei mercati in cui esse fossero già presenti. L'obiettivo del corso è trasmettere processi, procedure e nozioni concrete allo scopo di poter espandere il proprio business sui mercati internazionali.

I principali temi affrontati nel corso sono i seguenti:

- Politiche di sviluppo internazionale
- Organizzazione aziendale
- Metodologie e strumenti di internazionalizzazione
- Marketing e posizionamento internazionale

Area Strategica

Internazionalizzazione delle imprese

Descrizione area strategica

L'internazionalizzazione aziendale, nell'attuale contesto socio-economico, rappresenta una componente di primaria importanza nell'economia del territorio per lo sviluppo delle PMI sui mercati esteri a beneficio dello sviluppo economico locale.

Oggi operare con i paesi esteri è diventato vitale per moltissime PMI: si tratta di una esperienza importante, ma che presenta diversi problemi e rischi. Vendere all'estero o delocalizzare non è possibile semplicemente applicando la formula imprenditoriale che è andata bene per anni per il mercato italiano o europeo.

DESTINATARI

Caratteristiche dei destinatari

Il corso si rivolge prioritariamente ad imprenditori, direttori commerciali, export manager, direttori marketing di aziende che intendono avviare un processo di internazionalizzazione e chi è interessato ad approfondire la conoscenza degli strumenti dell'internazionalizzazione con riferimento alle esigenze delle PMI, per un arricchimento professionale e/o una spendibilità in ambito lavorativo. Operatori preposti allo sviluppo del mercato estero dell'impresa.

Mansioni/Professioni

Ha la supervisione delle attività internazionali dell'azienda, sia di carattere commerciale che di presenza con strutture stabili su mercati esteri, coordinando le attività dell'ufficio export, ufficio import e delle strutture commerciali, produttive o distributive localizzate all'estero. Può risiedere all'estero

Può operare a livello dirigenziale/quadro in azienda oppure da consulente strategico esterno ai quadri aziendali. In entrambi i casi deve essere dotato di autonomia decisionale e può avere il controllo e la gestione o il coordinamento del personale che si occupa di export, import, produzione all'estero. Fa riferimento al Direttore Generale o al Direttore Commerciale dell'azienda

Competenze richieste in ingresso

Conoscenza della lingua inglese e preferibilmente di una seconda lingua straniera.

AZIONE FORMATIVA

Articolazione del percorso

- Elementi di marketing internazionale
- Le condizioni necessarie per operare efficacemente con l'estero
- Principali strumenti per individuare e contattare potenziali clienti esteri (fiere, ricerche di mercato, missioni imprenditoriali, internet e web marketing)
- Analisi attività da intraprendere

- Come impostare le trattative commerciali
- Processi organizzativi delle fiere
- Realizzazione del progetto di stand: valutazione tecnica, servizi opzionali, personalizzazione e grafica
- La comunicazione preliminare
- La presenza in fiera: motivazione del team, gestione dei clienti e dei visitatori, catalogazione degli incontri, errori da evitare
- Panoramica dei mercati esteri, sia dal punto di vista dell'export che degli investimenti e dell'import:
- l'Unione Europea (l'impatto della "Brexit") e il resto dell'Europa
- la Russia e i Paesi dell'area ex URSS
- il Medio Oriente (focus Emirati Arabi Uniti)
- Cina e India
- il Sud Est asiatico e il Giappone, l'Oceania
- l'Africa
- il Nord America (l'impatto dell'amministrazione "Trump")
- il Centro e Sud America

Metodologie e strumenti

Il percorso formativo privilegerà un approccio didattico di tipo attivo, con una forte interazione fra Docenti e Partecipanti.

Si intende "far leva" su un approccio fortemente incentrato sul learning by doing che possa fondere in modo bilanciato momenti formativi a carattere strutturato con veri e propri "banchi di prova" (casi di studio, case history, fast assessment) ove confrontarsi e sperimentare i meccanismi operativi appresi di volta in volta in aula.

L'approccio didattico adotta dunque un modello formativo multidimensionale, strutturato in tre momenti fondamentali:

Condividiamo le conoscenze: è il momento di inquadramento "teorico", nel quale vengono presentati al Partecipante i metodi e gli strumenti, tradizionali ed avanzati, della programmazione e del controllo di gestione; in questa fase i docenti del corso condivideranno con i Partecipanti le finalità (a cosa servono?) e le modalità di impiego (come vanno usati?) degli strumenti oggetto di trattazione; Proviamo a fare: obiettivo di questo momento formativo è accompagnare il Partecipante nel comprendere come la teoria possa tradursi in pratica: i Partecipanti saranno messi alla prova su casi di studio o su case history derivati dall'esperienza dei docenti in aula;

Sperimentiamo sul campo: il terzo momento si propone di calare gli strumenti del controllo di gestione conosciuti in aula nella quotidianità operativa dei Partecipanti; attraverso momenti di assessment specifico, confronto o testimonianze aziendali si perseguirà l'obiettivo tradurre nella quotidianità operativa dei singoli Partecipanti al fine di concretizzare l'obiettivo ultimo del percorso formativo: tradurre la teoria e gli strumenti del controllo di gestione in una concreta fattualità operativa.

Modalità erogazione e formazione

1) Aula

Descrizione modalità erogazione e formazione

Il presente percorso ha come modalità formativa l'aula (formazione frontale) e pertanto verranno utilizzate le seguenti tecnologie: videoproiettore e lavagna a fogli mobili. Tuttavia, ci pare importante evidenziare che il progetto formativo proposto sarà così strutturato: life-centered (contestualizzato rispetto all'esperienza personale dei corsisti), task-centered (contestualizzato rispetto allo svolgimento di compiti operativi), problem-centered (basato sulla risoluzione di problemi). Si tratta, in sostanza, di organizzare l'esperienza formativa in modo che essa sia strettamente e direttamente collegata ai problemi reali e non puramente teorica e astratta. A questo scopo, è importante coinvolgere i partecipanti proponendo loro attività da svolgere, e progetti integrati, case history, role play con materiali caratterizzati da elevati livelli di interattività.

Durata del percorso in ore

40

Numero iscritti per edizione

10

Costo per partecipante, comprensivo di costo di iscrizione

1150.0

Modalità di certificazione

Attestazione degli elementi di competenza

Descrizione modalità di certificazione

Per quanto riguarda le verifiche dell'apprendimento, al termine del percorso formativo, è previsto un momento formalizzato di verifica, a mezzo questionario e intervista di rilevazione finalizzato a ufficializzare non solo l'acquisizione delle nozioni acquisite ma anche il giudizio dei partecipanti sul corso, sulla qualità delle docenze, dei materiali didattici e degli aspetti logistici, facendo un bilancio complessivo dell'esperienza confrontata con le aspettative iniziali. I risultati acquisiti verranno poi elaborati dal Coordinatore Didattico di Formazione & Sviluppo e verranno adottati quegli spunti e o suggerimenti dei discenti al fine di rendere i percorsi didattici sempre più performanti. Al termine del corso verrà rilasciato l'attestato di frequenza e degli elementi di competenza a tutti i discenti che avranno frequentato almeno il 75% delle ore previste e che avranno superato il test finale di verifica.

Prova Finale

- 1) Prova scritta
-

ORGANIZZAZIONE

Risorse umane impiegate

- 1) Esterne
- 2) Interne

Descrizione risorse umane impiegate

Per l'efficace realizzazione delle attività, l'Agenzia prevede l'organizzazione di un gruppo di lavoro composto dalla direzione/coordinamento generale, una segreteria tecnica organizzativa, una segreteria amministrativa, un corpo docente con pluriennale esperienza nell'ambito tematico specifico e un servizio di tutoraggio.

Il ruolo di direzione/coordinamento generale sarà ricoperto dalla Dott.ssa Vittoria Rocchi, laureata in Giurisprudenza. Vanta un'esperienza decennale in promozione, progettazione ed erogazione di percorsi formativi.

La gestione organizzativa, amministrativa e logistica del progetto formativo verrà affidata alla Dott.ssa Gloria Bianchi (Laureata in Economia Aziendale direzione amministrativa) e dalla Dott.ssa Giulia Ronchi (Laureata in comunicazione).

Il corpo docente sarà costituito da formatori che vantano una decennale esperienza nell'ambito formativo specifico, sia come docenti che come consulenti aziendali.

Esperienza pregressa

NO

Contatti

1

Codice Fiscale

BNCGLR93T44L400N

Cognome

BIANCHI

Nome

GLORIA

Telefono

035320957

Email

gloria.bianchi@formazionesviluppo.com

2

Codice Fiscale

RNCGLI97A48L400N

Cognome

RONCHI

Nome

GIULIA

Telefono

035320957

Email

info@formazionesviluppo.com

Canali di comunicazione

1) Stampa

2) Azioni di comunicazione/Promozione di misure

Sito internet

www.formazionesviluppo.com

DEFINIZIONE AREA, PROFILO, COMPETENZE

Competenze per profilo

- 1 Manager per i processi di internazionalizzazione - Implementare attività promozionali sui mercati esteri per far conoscere l'azienda e i prodotti - Livello EQF(6)

ORGANIZZAZIONE EDIZIONI

Riferimento per iscrizione

1

Codice Fiscale

BNCGLR93T44L400N

Cognome

BIANCHI

Nome

GLORIA

Telefono

035320957

Email

gloria.bianchi@formazionesviluppo.com

2

Codice Fiscale

RNCGLI97A48L400N

Cognome

RONCHI

Nome

GIULIA

Telefono

035320957

Email

info@formazionesviluppo.com

Sedi Svolgimento

1) Azienda

2) Sede accreditata

3) Sedi occasionali

Presenza Responsabile Certificatore Competenze

NO

Data

29/05/2020

**Firmato Digitalmente dal Legale
rappresentante o suo delegato
ai sensi dell'art. 24 del Dlgs n.82/2005**

GIAN MARIO TONELLA