

**Verso nuovi
mercati**

Gli incontri si terranno mercoledì 16 e mercoledì 23 aprile 2008 presso la Sala Sella del Centro Congressi Torino Incontra, in via Nino Costa 8 a Torino, dalle 14.30 alle 18.30. La partecipazione è gratuita, previa iscrizione, presso la Segreteria organizzativa, via fax (011 571 6356) o via email (comitatoimprenditoriafemminile@to.camcom.it).

In alternativa è possibile effettuare l'iscrizione sul sito web www.promopoint.to.camcom.it/iniziative selezionando l'iniziativa di interesse e completando la registrazione



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



**Verso nuovi
mercati**

**Come studiare
e approcciare un
mercato estero**

Segreteria organizzativa

Comitato Imprenditoria Femminile
Camera di commercio di Torino
via San Francesco da Paola 24
10123 Torino
tel. 011 571 6354
fax 011 571 6356

**Mercoledì 16 e 23 aprile 2008
dalle 14.30 alle 18.30**

Centro Congressi
Torino Incontra
Sala Sella
via Nino Costa 8 - Torino

[FORMAZIONI]

[Obiettivi e destinatari]

Le due giornate hanno l'obiettivo di approfondire alcuni importanti aspetti riguardanti l'ingresso in un mercato estero quali, in particolare, la contrattualistica e lo studio di un mercato straniero.

La prima giornata sarà interamente dedicata allo studio dei contratti internazionali: quale deve essere il contenuto e la forma di un contratto redatto con un Paese straniero (con un accenno a quelle che sono le problematiche fiscali), le opportunità finanziarie e gli organismi di supporto all'internazionalizzazione.

Durante la seconda giornata, invece, si parlerà di come approcciare un mercato straniero, come studiarlo e come posizionare il proprio prodotto. In tale occasione verrà anche affrontata la tematica del made in Italy e della presenza dei nostri marchi sui mercati internazionali.

Gli incontri sono destinati, in particolare, ad imprenditrici/imprenditori che intendono conoscere nuove realtà commerciali. Gli appuntamenti mirano a far conoscere le esperienze di chi ha già conosciuto i mercati esteri e ha fatto dell'internazionalizzazione il proprio punto di forza.

**Verso nuovi
mercati**

[Programma]

Mercoledì 16 aprile 2008

Modera: *Silvana Neri*, Presidente Comitato Imprenditoria Femminile di Torino

Contratti internazionali e opportunità finanziarie

Introduzione generale: brevi cenni in tema di conclusione del contratto
Fabio Alberto Regoli, Regoli Merani & Associati

- Il diritto internazionale privato (brevi cenni sulle norme di conflitto)
- I principali contratti con l'estero: vendita, agenzia, distribuzione, consignment stock
- Le tematiche degli ordini aperti e contratto quadro
- La legge applicabile, foro competente e clausola arbitrale. Le norme di applicazione necessaria e le norme di ordine pubblico
Milena Prisco, Regoli Merani & Associati

- Alcune principali clausole dei contratti internazionali: clausole di pagamenti, garanzia e consegna
- Gli Incoterms
- Struttura e principi in materia di contratti di Joint Venture
- Branch, filiale, rappresentanza e stabile organizzazione
Fabio Alberto Regoli, Regoli Merani & Associati

- Opportunità finanziarie per chi rivolge i propri mercati all'estero
- Organismi di supporto all'internazionalizzazione
Giovanni Pischedda, Settore Estero Camera di commercio di Torino

Focus

ICE - Istituto per il Commercio Estero: cos'è e come funziona
Enrico Barbieri, Direttore Istituto per il Commercio Estero,
Sede di Torino

Mercoledì 23 aprile 2008

- Studio dei mercati esteri e collocazione del prodotto
- Scenari internazionali: introduzione
- Lo studio dei mercati e l'identificazione dei possibili canali di ingresso
- La definizione del piano commerciale
Bruno Frigero, esperto di pianificazione e scenari internazionali

Focus

Imprenditrici oltre confine. Testimonianze

Conclusioni

Silvana Neri, Presidente Comitato Imprenditoria Femminile di Torino