

COME PREPARARSI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'AZIENDA AGROALIMENTARE

SCHEDA DI ADESIONE

Da inviare a Treviso Glocal

Fax 0422.911855 email: info@trevisoglocal.it

Entro martedì 21 gennaio 2014

Nome e Cognome	
Azienda	
Funzione	
Via	
Città	
Telefono	
Fax	
E-mail	
Web	

Informativa ai sensi del D.L. 196/2003. I dati personali raccolti direttamente da Treviso Glocal saranno trattati, anche con strumenti informatici, per l'organizzazione dell'iniziativa e per la promozione di attività promozionali organizzate da Treviso Glocal e/o altri organismi preposti all'internazionalizzazione delle imprese. Per il perseguimento di tali finalità Treviso Glocal potrà comunicare tali dati personali a terzi, co-organizzatori e/o promotori dell'iniziativa, che operano in totale autonomia come distinti titolari del trattamento. I dati trattati non sono comunque oggetto di diffusione. Il conferimento dei dati è facoltativo ma un eventuale rifiuto comporterà l'impossibilità di usufruire dei servizi richiesti. L'interessato potrà esercitare i diritti specificatamente previsti dall'art. 7 del D.L. 196/2003 rivolgendosi direttamente a Treviso Glocal, via Roma 4d, Villorba, Treviso.

Firma _____

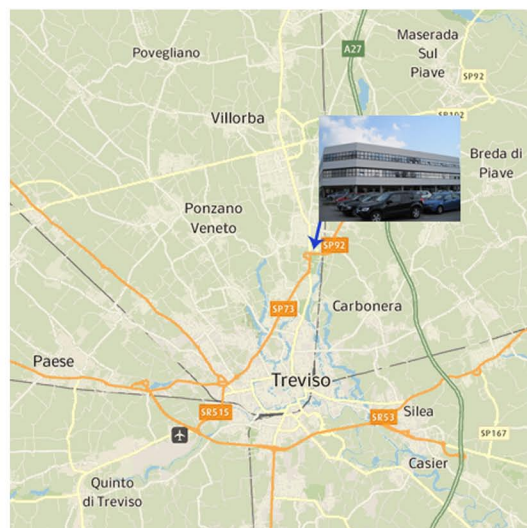
Data _____

COSTO DI PARTECIPAZIONE: € 100 + IVA
Il corso verrà attivato solo al raggiungimento del numero minimo di n. 16 partecipanti. Treviso Glocal invierà una conferma di partecipazione con i dettagli per il pagamento anticipato della quota.



Treviso Glocal
SOCIETÀ PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Treviso Glocal Scarl
Via Roma 4/d
31020 Lancenigo di Villorba (Treviso)
Tel 0422 911417
Fax. 0422 911855
www.trevisoglocal.it



COME PREPARARSI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'AZIENDA AGROALIMENTARE ASPETTI TECNICI SULL'IMPORT/EXPORT

da febbraio ad aprile 2014
c/o Treviso Glocal



Treviso Glocal
SOCIETÀ PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Treviso Glocal organizza un ciclo di incontri di approfondimento rivolti alle aziende trevigiane del comparto agro-alimentare.

Affrontare un mercato estero, partecipare ad una fiera internazionale, trovare partner fuori dai confini, necessita di un'adeguata formazione. Gli incontri proposti vogliono **stimolare le imprese ad approfondire il processo di internazionalizzazione** affinché siano capaci di muoversi in maniera adeguata durante fiere o incontri con partner esteri.

Nello specifico le imprese impareranno un metodo di analisi aziendale, verificheranno **quali mercati esteri** sono maggiormente attrattivi in base al prodotto, quali sono le difficoltà e come affrontare **gli aspetti tecnici di importazione ed esportazione**.

Durante questi incontri i partecipanti potranno confrontarsi non solo con degli esperti, ponendo loro quesiti specifici, ma anche con altre imprese, valutando delle **collaborazioni di rete o filiera**.

I seminari si terranno presso la sede di Treviso Glocal (via Roma 4/d - Lancenigo di Villorba) **dal 5 febbraio al 30 aprile 2014 dalle ore 9.30 alle ore 12.30**.

La quota di partecipazione è di **€ 100 + IVA ad azienda**

Il corso verrà attivato solo al raggiungimento del numero minimo di n. 16 partecipanti. Treviso Glocal invierà una conferma di partecipazione con i dettagli per il pagamento anticipato della quota.

COME PREPARARSI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'AZIENDA AGROALIMENTARE ASPETTI TECNICI SULL'IMPORT/EXPORT



PROGRAMMA - Orario 9.30 -12.30

Mercoledì 5 febbraio

Step per l'impresa agroalimentare trevigiana che esporta: ricerca di informazioni, programmazione e strutturazione aziendale. Le attività proposte da Treviso Glocal.

Dott.sa Rossella Bianchi - Responsabile di Treviso Glocal

Mercoledì 26 febbraio

Agroalimentare trevigiano all'estero: a quali mercati rivolgersi e come proporsi

Dott.sa Floriana Gallo - Treviso Glocal

Mercoledì 5 marzo Europa

Francia e Germania: esportazione di bevande alcoliche e prodotti agroalimentari trevigiani

Dott. Enrico Scalco - Consulente in tecnica degli scambi internazionali

Mercoledì 19 marzo Extra Europa

Russia e Kazakistan: esportazione di bevande alcoliche e prodotti agroalimentari trevigiani

Dott. Enrico Scalco - Consulente in tecnica degli scambi internazionali

Mercoledì 2 aprile Mercati lontani

Cina, Hong Kong e Giappone: esportazione di bevande alcoliche e prodotti agroalimentari trevigiani

Dott. Enrico Scalco - Consulente in tecnica degli scambi internazionali

Mercoledì 23 aprile Mercati lontani

USA e Canada: esportazione di bevande alcoliche e prodotti agroalimentari trevigiani

Dott. Enrico Scalco - Consulente in tecnica degli scambi internazionali

Mercoledì 30 aprile

Certificazione Halal e Kosher: come conquistare nicchie di mercato

Ing. Roberto Passariello - Responsabile tecnico degli schemi di certificazione religiosa
Tüv Italia - ente certificatore