

Progetto:

399-0001-441-2025: AutoEvoluzione: competenze per un riposizionamento innovativo

Modulo formativo:

APPROCCI STRUTTURATI PER SVILUPPARE MERCATI INTERNAZIONALI

OBIETTIVI

Le imprese della filiera automotive oggi devono competere in un mercato globale, dinamico e incerto, caratterizzato da nuove normative, richieste di sostenibilità e supply chain complesse. In questo contesto, sviluppare mercati esteri in modo strutturato e strategico non è più un'opzione, ma una necessità per alcune imprese. Tuttavia, molte di queste non hanno ancora sviluppato un approccio sistematico all'internazionalizzazione, rischiando di affrontare i mercati esteri in modo reattivo o inefficace. Il presente intervento svilupperà argomenti chiave per supportare le strategie di internazionalizzazione delle aziende, ponendo particolare attenzione alla necessità di offrire un approccio strategico funzionale a rispondere alle seguenti esigenze: - data la natura dell'azienda, a quali nuovi mercati/clienti puntare in chiave di espansione del business e delle vendite; - data la natura della produzione, su quali strategie di prodotto, prezzo, promozione e ingresso investire nei mercati target; - in chiave di branding, come consolidare vendite e posizionamento nei mercati target o con i clienti chiave; - in chiave organizzativa, nell'individuazione di quale struttura commerciale e quali figure e competenze si rendono necessarie per avviare un progetto di sviluppo.

ARGOMENTI

- L'internazionalizzazione delle imprese italiane, il ruolo dei sistemi distrettuali e le prospettive per un'apertura internazionale
 - Forme di internazionalizzazione
 - I distretti industriali, la loro evoluzione e il peso nell'internazionalizzazione
 - Le 5 prospettive per un'apertura internazionale
- Percorsi di internazionalizzazione e teoria delle Born Global
 - Approcci all'internazionalizzazione
 - Born Global: cosa sono – come operano
- L'assetto strategico dell'impresa internazionale
 - Assetto strategico e strutturale
 - Modalità e schemi organizzativi e di gestione
- Le decisioni chiave per lo sviluppo dei mercati esteri
 - Processo decisionale
 - Analisi e scelta dei mercati

e molto altro...

Approfondimenti:

- stato attuale dell'azienda
- cultura aziendale
- necessità ed attività per intraprendere un processo di internazionalizzazione
- come strutturare l'azienda per aprirsi ai mercati internazionali.

DESTINATARI:

l'intervento è destinato a lavoratori occupati presso le imprese partner di progetto. Potranno essere coinvolti titolari d'impresa, coadiuvanti d'impresa, figure interessate a valutare nuove opportunità di business estero quali: Responsabile Export / Ufficio Estero direttamente coinvolti nella gestione dei mercati internazionali; Responsabile Commerciali e Vendite impegnati nello sviluppo di nuovi clienti



e partner internazionali; Responsabile Amministrativi e Logistici coinvolti nella gestione di spedizioni, contrattualistica, pagamenti e documentazione doganale

DOCENTE: Laura Facchin - Esperta in analisi ed innovazione di processi

Mi occupo di integrazione di nuove tecnologie e metodologie di gestione per potenziare la capacità produttiva e tecnica, trasformando l'innovazione in efficienza misurabile. Con un solido background multidisciplinare (analista, design, meccanica e PM), intervengo in azienda valutando e definendo strategie operative volte ad ottimizzare i flussi organizzativi ed operativi. Specializzata nel coordinamento e gestione di commesse internazionali e progetti in outsourcing.

CALENDARIO: 6 - 13 - 20 – 27 maggio 2026, orario 9-13.

SEDE: Unis&f Piazza Istituzioni 12, Treviso

ADESIONI

I POSTI SONO LIMITATI, È PERTANTO NECESSARIO PRENOTARE LA PROPRIA PARTECIPAZIONE ENTRO IL 20/04/2026 UTILIZZANDO L'APPOSITO FORM RAGGIUNGIBILE:

CLICCANDO SUL SEGUENTE LINK:

[DGR n. 441/25 "APPROCCI STRUTTURATI PER SVILUPPARE MERCATI INTERNAZIONALI" – Compila modulo](#)

O INQUADRANDO IL QR CODE:

