

Go International!

Digital&Export Business School

Salerno 5, 6 e 28 novembre 2018

Confindustria Salerno

Via Madonna di Fatima 194 - 84129 Salerno

Tre giornate di formazione sui temi dell'export management e sul rapporto tra digitalizzazione e posizionamento all'estero, dedicate alle imprese che si stanno aprendo ai mercati esteri o che vogliono rafforzare il proprio posizionamento di business in altri paesi.

DAY 1 - Lunedì 5 Novembre

Contesto, strategie e nuove tecnologie per aprirsi ai mercati esteri



09:00 - 09:20 Registrazione partecipanti

09:20 - 09:30 Saluti di benvenuto
Lina Piccolo - Vice Presidente Confindustria Salerno

09:30 - 09:45 Apertura lavori
Manager UniCredit

09:45 - 10:45 **Export e Digitalizzazione: overview di oggi e le strategie per domani**

- Il cambiamento complessivo dello scenario internazionale: opportunità e strategie per aprirsi all'estero
- Nuovi paradigmi del B2B e B2C : le evoluzioni del marketing digitale sui modelli di vendita
- Sessione Q&A

Giuliano Noci, Prorettore Polo territoriale cinese, Politecnico di Milano



10:45 - 11:45 Conversazione con esperti di UniCredit per confrontarsi su quali siano i paesi a maggior potenziale di crescita per il Made in Italy e Sessione di Q&A
Manager UniCredit



11:45 - 12:00 **Break**

12:00 - 13:00 **Export Digitale: rassegna multimediale di soluzioni innovative**
Una selezione di "video case history" italiane e internazionali che attingono a diversi contesti dell'innovazione digitale finalizzati all'export: dalla intelligenza artificiale alla realtà virtuale e aumentata, dai social media agli eventi e al matching B2B

- Sessione di Q&A

Gualtiero Carraro, CarraloLAB



13:00 **Chiusura lavori**



Quando presente, questa icona indica che la lezione si terrà fisicamente nella sede di Treviso e in collegamento streaming con le altre sedi collegate sul territorio nazionale

La banca
per le cose che contano.



DAY 2 - Martedì 6 Novembre

Innovazione e digitalizzazione



09:00 - 09:30 Registrazione partecipanti

09:30 - 09:40 Saluti di benvenuto ed inizio lavori

09:40 - 10:40 **Strategie di marketing per il mercato internazionale**

- Comprendere le dinamiche del mercato e le priorità di clienti e consumatori culturalmente diversi
- L'analisi del customer journey e la mappatura dei bisogni dei clienti - consumatori
- Sessione di Q&A

Giuseppe Stigliano, Executive Director Europe in AKQA



10:40 - 11:40 **Marketing in un mondo digitale: sfide e opportunità**

- Come è cambiato il customer journey e perché i punti di contatto digitali sono la chiave per il successo
- L'uso strategico dei contenuti per posizionare l'azienda all'estero, presentare prodotti e servizi, generare contatti e vendite

Miriam Bertoli, Consulente e docente di marketing digitale



11:40 - 11:50 **Break**

11:50 - 13:00 **Opportunità e strategie dell'e-commerce**

- L'e-commerce come strumento per l'internazionalizzazione
- Le soluzioni applicative per aprire un nuovo canale di vendita online
- Sessione di Q&A

Aleandro Mencherini, VarGroup



13:00 **Chiusura lavori**



DAY 3 - Mercoledì 28 Novembre

Export Management: Strategie e strumenti



09:00 - 09:30 Registrazione e benvenuto

09:30 - 10:30 **La Contrattualistica Internazionale:**

- L'espansione internazionale e i principi della corretta negoziazione
- Frodi commerciali e come prevenirle
- Sessione Q&A

Paolo Gallarati, NCTM



10:30 - 11:20 Credito Documentario e *Digital Trade Chain*

Esperto UniCredit



11:20 - 11:30 **Break**

11:30 - 12:30 Come affrontare il tema dei dazi e dei cambi

Esperto UniCredit



12:30 - 13:30 Confronto con l'aula e consegna attestati di partecipazione da parte di

Manager UniCredit e Nicola Scafuro - Vice Presidente di Confindustria Salerno con delega all'Internazionalizzazione

13:30 **Chiusura lavori**



Giuliano Noci

Professore Ordinario di Strategia & Marketing al Politecnico di Milano, dove è anche Prorettore del Polo territoriale cinese, componente del CdA di Polimilano Beijing Educational Consulting Ltd e di MIP Politecnico di Milano - Graduate School of Business. È responsabile scientifico di numerosi Osservatori che studiano l'impatto della digital transformation sui processi di acquisto del mercato e strategie di business e comunicazione delle imprese. Sul fronte delle attività di trasferimento tecnologico, ha assunto la direzione di numerosi e importanti progetti sia su scala nazionale che internazionale.



Giuseppe Stigliano

Imprenditore, manager e docente presso diverse università e business school italiane. Ha conseguito un dottorato di ricerca in Economia e Marketing compiendo gli studi tra l'Europa e gli Stati Uniti. È docente di Retail Marketing Innovation e autore del libro Retail 4.0, 10 regole per l'Era digitale edito da Mondadori e scritto con il guru internazionale Philip Kotler. Dal 2015 è Executive Director Europe di AKQA, società di consulenza del gruppo WPP specializzata in innovazione digitale e brand experience.



Miriam Bertoli

Miriam Bertoli (www.miriambertoli.com) è docente e consulente di digital marketing dal 2000, ha pubblicato "Web marketing per le PMI" (ed. Hoepli), un manuale di successo dedicato in particolare alle Piccole e Medie Imprese, arrivato nel 2018 alla terza edizione. Affianca le aziende nella definizione di strategie di marketing e contenuti in uno scenario sempre più digitale, tiene seminari e corsi di formazione sia in azienda che per associazioni di categoria, è docente all'Università IULM di Milano, collabora con la Ca' Foscari Challenge School per la progettazione di percorsi formativi sui temi del marketing digitale e nel 2016 ha lanciato LaScuolaD, corsi online di marketing digitale per manager e imprenditori. Ha ideato le Venice Lessons, brevi video lezioni di digital marketing in gondola.



Aleandro Mencherini

Aleandro Mencherini, consulente nell'area Strategy & Innovation Design in Var Group Digital, la business unit dedicata alle tematiche della digital transformation di Var Group Spa specializzata nell'implementazione di soluzioni on line B2B e B2C, di mobility, digital engagement e branding. Fondatore negli anni '90 di una delle prime web agency italiane ha seguito numerosi progetti in ambito E-commerce ed Enterprise Portal per imprese italiane ed internazionali.



Gualtiero Carraro

Imprenditore e ricercatore digitale, Gualtiero Carraro è titolare di Carraro LAB e partecipa a diverse aziende innovative. Ha sviluppato piattaforme multimediali connesse all'export digitale per Expo 2015, Fiera Milano, Pagine Gialle, Europages, TIM, oltre a importanti aziende ed enti pubblici. Nel settore delle tecnologie per la cultura ha ottenuto, col fratello Roberto, 10 premi internazionali. Nel 2006 ha partecipato all'invenzione della piattaforma virtuale oggi nota come Street View. Nel 2011 Steve Jobs ha presentato la App "Roma Virtual History", best seller in diversi paesi, che ha anticipato l'utilizzo di contenuti virtuali con giroscopio su dispositivi mobili.



Paolo Gallarati

Paolo Gallarati, Equity Partner, è specializzato in Diritto Commerciale e Societario e Fusioni e Acquisizioni. Laureato in Giurisprudenza all'Università Cattolica, ha maturato esperienza in operazioni sia italiane che internazionali aventi per oggetto fusioni, acquisizioni, investimenti sia in Italia che all'estero. Assiste, su base continuativa, multinazionali e imprese italiane in tutte le industry, con un focus specifico in materia di TMT, farmaceutico e oil & gas.

In collaborazione con: