



CAMERA DI COMMERCIO
RIETI VITERBO

BANDO INTERNAZIONALIZZAZIONE FOOD EXPORT LAB

Empowerment e International Readiness

ANNO 2026 - CUP J88C26000200005

1. FINALITA'

La Camera di Commercio di Rieti-Viterbo, al fine di garantire alle MPMI agroalimentari delle province di Rieti e Viterbo un supporto all'internazionalizzazione, ottimizzando l'incontro tra eccellenza produttiva delle due realtà territoriali e mercati ad alto potenziale, ha previsto di attivare, nell'ambito del Progetto Sostegno all'esport, un **Percorso avanzato di formazione e consulenza strategica - FOOD EXPORT LAB** - in grado di formare imprese strutturate, capaci di sostenere un dialogo commerciale complesso e di presentarsi con un'identità di brand solida.

2. OBIETTIVI E DETTAGLI CORSO

Non un semplice corso, ma un incubatore di competenze progettato per preparare le imprese alla sfida dell'internazionalizzazione, con l'obiettivo di fornire ai partecipanti gli strumenti necessari per gestire con autorevolezza il rapporto con buyer nazionali ed esteri (supporto alle imprese nella comprensione del proprio potenziale di export, chiarimenti delle principali fasi operative del processo di internazionalizzazione e definizione di una strategia per incrementare il loro fatturato nei mercati esteri).

Il percorso include lezioni teorico-pratiche in grado di rafforzare la capacità delle imprese locali di accedere ai mercati esteri in modo strutturato, sostenibile e coerente con la propria identità produttiva, contribuendo alla competitività del sistema agroalimentare delle province di Rieti e Viterbo.

1. Focus: Ottimizzazione del marketing mix per l'export, negoziazione internazionale, gestione professionale del funnel commerciale e conformità agli standard dei mercati esteri.
2. Valore aggiunto: Trasformare le MPMI da realtà locali ad attori pronti per l'export internazionale.



DI SEGUITO SI RIPORTANO LE INFORMAZIONI PRINCIPALI DEL PERCORSO FORMATIVO FACENDO RIMANDO PER OGNI SPECIFICO DETTAGLIO ALLA SCHEDA CORSO “FOOD EXPORT LAB” RIPORTATA IN CALCE AL PRESENTE BANDO.

OBIETTIVI

- valutare il potenziale export delle imprese partecipanti
- chiarire le fasi operative dell'internazionalizzazione
- definire strategie commerciali per i mercati esteri
- dotare le imprese di strumenti concreti per presentarsi ai buyer

DETTAGLI DEL CORSO

Il percorso è aperto a un **massimo di 15 imprese**, selezionate dalla Camera di Commercio di Rieti-Viterbo sulla base dell'ordine cronologico di arrivo della domanda (*data e orario arrivo PEC*).

Modalità: Percorso blended con lezioni frontali (in remoto o in presenza), workshop in presenza e consulenza individuale

Il percorso è articolato in **n. 6 Moduli** e ha una durata complessiva: **N. 17 ore** di cui:

- 14 ore di lezioni frontali per affrontare 6 moduli e workshop (con esercitazioni)
- 3 ore di consulenza tailor made one-to-one per ciascun partecipante

Materiali didattici e output: al termine del corso, oltre a ricevere i materiali didattici utilizzati, ogni impresa riceverà il proprio **KIT EXPORT** (realizzato durante il percorso formativo) composto da:

- vademecum e to do list per l'export verso un mercato estero
- materiale promozionale coerente con il posizionamento di mercato
- listino B2B export per tre canali commerciali



- due offerte commerciali strutturate
- analisi SWOT e strategia di posizionamento
- piano di marketing export 12 mesi

CONTENUTI PRINCIPALI

- Scelta dei mercati di destinazione: mercati potenziali e obblighi normativi
- Canali commerciali: come raggiungere i mercati internazionali
- Food cost e pricing: definizione dei listini per l'export
- Logistica e costruzione dell'offerta commerciale
- Proposta di valore e posizionamento del prodotto
- Scouting dei buyer e partecipazione alle fiere internazionali
- Incontri one-to-one di potenziamento

CALENDARIO DELLE ATTIVITA'

Il calendario è indicativo e potrebbe subire variazioni. L'organizzazione si riserva il diritto di modificare la data e l'orario degli eventi in base a esigenze organizzative

SETTEMBRE 2026

- **Mercoledì 9 settembre - webinar dalle 14:00 alle 16:00**
 - Modulo 1 – Scegliere la destinazione: mercati potenziali e obblighi normativi
- **Giovedì 10 settembre - webinar dalle 14:00 alle 16:00**
 - Modulo 2 – Canali commerciali: come raggiungere i mercati internazionali
- **Mercoledì 16 settembre - lezione in presenza dalle 8:00 alle 13:00**



- Modulo 3 – Food cost e listini per l’export
- Modulo 4 – Logistica e offerta commerciale
- **Giovedì 17 settembre - lezione in presenza dalle 8:00 alle 13:00** (con eventuale collegamento da remoto)
 - Modulo 5 – Proposta di valore e posizionamento
 - Modulo 6 – Scouting dei buyer e fiere internazionali
- **Dal 21 settembre al 16 ottobre 2026 - incontri one-to-one** (3 ore/impresa)
 - incontro su appuntamento, in modalità on line o on site, a scelta dell'impresa partecipante

Luogo di svolgimento delle lezioni in presenza: CCIAA Rieti Viterbo sede Viterbo Piano I - Sala Consiglio.

3. DESTINATARI E REQUISITI

DESTINATARI

La formazione in argomento è destinata ai titolari di MPMI del settore agroalimentare con sede legale o operativa nelle province di Rieti o Viterbo, o loro risorse interne formalmente incaricate della gestione dello sviluppo dell'internazionalizzazione del settore agroalimentare ed enogastronomico.

REQUISITI

(N.B. Tutti i requisiti devono essere posseduti alla data di presentazione della domanda e permanere per tutta la durata dei termini previsti dal presente Bando)

- essere Titolari di MPMI del settore agroalimentare-con sede legale o operativa nelle province di Rieti o Viterbo;
- avere sede legale o unità locale iscritte al Registro delle Imprese della Camera di Commercio Rieti-Viterbo;



- essere attive e in regola con l'iscrizione al Registro delle Imprese;
 - rientrare nella definizione di micro, piccola o media impresa con riferimento all'allegato I del Reg. UE n. 651/2014 e di appartenere alla seguente categoria di impresa:
 - Microimpresa: Meno di 10 dipendenti e fatturato Fino a 2 milioni di €
 - Piccola Impresa: Meno di 50 dipendenti e fatturato Fino a 10 milioni di €
 - Media Impresa: Meno di 250 dipendenti e fatturato Fino a 50 milioni di €
 - essere in regola con il pagamento del diritto annuale anni 2023-2024-2025;
 - essere in regolare attività e non sottoposte a liquidazione e/o a procedure concorsuali quali fallimento, amministrazione controllata, amministrazione straordinaria, concordato preventivo, liquidazione coatta amministrativa, scioglimento volontario, piano di ristrutturazione dei debiti, stato di crisi dell'impresa o in qualsiasi altra situazione equivalente secondo la normativa attualmente vigente;
 - non aver stipulato contratti di lavoro subordinato o autonomo o comunque attribuito incarichi a ex dipendenti pubblici in violazione del divieto previsto dall'art. 53 co. 16-ter del D. Lgs. 165/2021;
 - essere in regola con la disciplina antiriciclaggio e antiterrorismo di cui al D.lgs. 21 novembre 2007, n. 231;
 - non avere in essere, al momento della presentazione della domanda, forniture, anche gratuite, con la Camera di Commercio di Rieti Viterbo ai sensi dell'art. 4, comma 6, del D.L. 95 del 6 luglio 2012, convertito nella L. 7 agosto 2012, n. 13571;
 - essere in regola con l'obbligo in materia di assicurazioni a copertura dei danni da calamità naturali ed eventi catastrofici ai sensi dell'articolo 1, comma 101 della legge 30 dicembre 2023, n. 213 e del decreto-legge 31 marzo 2025, n. 39;
 - aver assolto gli obblighi contributivi e essere in regola con le normative sulla salute e sicurezza sul lavoro di cui al D.lgs. 9 aprile 2008, n. 81 e successive modificazioni e integrazioni;
-



- Di avere legali rappresentanti, amministratori (con o senza poteri di rappresentanza) e soci per i quali non sussistano cause di divieto, di decadenza, di sospensione previste dall'art. 67 D.lgs. 6 settembre 2011, n.159 (Codice delle leggi antimafia e delle misure di prevenzione, nonché nuove disposizioni in materia di documentazione antimafia). I soggetti sottoposti alla verifica antimafia sono quelli indicati nell'art.85 del D.Lgs.vo 6 settembre 2011 n. 159;
- essere in regola con le norme in materia previdenziale e contributiva (D.U.R.C.);
- essere a conoscenza del fatto che l'ammissione al percorso formativo di cui al presente bando è cumulabile con gli altri aiuti concessi in regime "de minimis" ai sensi dei Reg. (UE) 2023/ n. 2831 e 2024/3118.

4. PRESENTAZIONE DELLE DOMANDE

La domande di partecipazione al corso **"FOOD EXPORT LAB"** dovrà essere presentata – a pena di esclusione - sulla base del Modello Allegato A) - reso nella forma della dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà e di certificazione (artt. 46 e 47 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), - che forma parte integrante del **presente bando** esclusivamente tramite PEC all'indirizzo **cciaa@pec.rivt.camcom.it** con firma digitale, ovvero anche con firma autografa allegando in tal caso, copia del documento di riconoscimento del legale rappresentante in corso di validità, riportando nell'oggetto: DOMANDA corso **"FOOD EXPORT LAB 2026"**.

1. Le domande dovranno pervenire ENTRO E NON OLTRE LA DATA DE 15/07/2026. Ore 12

I titolari di imprese in possesso dei requisiti possono presentare domanda di partecipazione al corso, per sé stessi o per proprie risorse interne formalmente incaricate della gestione dello sviluppo dell'internazionalizzazione. Ciascuna impresa potrà presentare domanda al massimo **per due sole unità** (titolare e incaricato ovvero due incaricati)

2. La domanda non è soggetta al pagamento dell'imposta di bollo in quanto l'istanza non è ricompresa nell'elenco di cui all'allegato A), Parte prima, del DPR n. 642 del 26/10/1972.

3. È obbligatoria l'indicazione di un unico indirizzo PEC, presso il quale l'impresa elegge domicilio ai fini della procedura e tramite cui verranno pertanto gestite tutte le comunicazioni successive all'invio della domanda.

4. Nel caso di domande incomplete in una qualsiasi parte, o che non dovessero indicare uno degli



elementi o dei dati richiesti, nonché quelle prive della documentazione richiesta dal bando, le imprese saranno invitate tramite PEC alle necessarie integrazioni e/o a trasmettere idonea documentazione comprovante l'avvenuta regolarizzazione entro e non oltre 10 giorni di calendario dalla ricezione della relativa richiesta, pena la non ammissibilità della domanda.

5. La Camera di Commercio è esonerata da qualsiasi responsabilità derivante dal mancato ricevimento della domanda per disguidi di natura tecnica.
6. Nel caso di domande inviate più volte dalla medesima impresa, per qualsiasi ragione, sarà presa in esame solo l'ultima domanda pervenuta.
7. Il presente avviso, unitamente all'Allegato A), sarà pubblicato sul sito della Camera di Commercio www.rivt.camcom.it.
8. Per informazioni relative all'invio della domanda e/o al corso è possibile contattare l'ufficio Internazionalizzazione della Camera di Commercio di Rieti Viterbo all'indirizzo email marketing@rivt.camcom.it.

5. VALUTAZIONE DELLE DOMANDE E AMMISSIONE AL CORSO

1. Scaduto il termine ultimo di presentazione delle domande di cui all'art. 4. fermo restando il numero massimo di 15 partecipanti al corso **“FOOD EXPORT LAB”** - l'Ufficio competente effettuerà la relativa istruttoria - entro un massimo di 60 giorni. È facoltà dell'Ufficio competente richiedere all'impresa tutte le integrazioni ritenute necessarie per una corretta istruttoria della pratica, con la precisazione che la mancata presentazione di tali integrazioni entro e non oltre il termine di 10 giorni di calendario dalla ricezione della relativa richiesta, comporta l'esclusione.
2. Terminata l'istruttoria – qualora le domande risultate complete e corrette prevedano la partecipazione di un numero di partecipanti superiore a 15 – si terrà conto **dell'ordine cronologico** di arrivo della domanda (*data e orario arrivo PEC*).
3. Completata l'istruttoria, il responsabile del procedimento trasmette gli atti al Dirigente competente per l'adozione del provvedimento di ammissione e/o di esclusione dal corso debitamente motivato.



4. L'istruttoria si conclude con l'adozione di un provvedimento di ammissione e/o di esclusione dal corso, debitamente motivato. Tale provvedimento, adottato con Determinazione del Dirigente competente, disporrà l'ammissione e/o l'esclusione dal corso, per mancato superamento dell'istruttoria o carenza dei requisiti e riporterà l'elenco delle domande ammesse.

6. CONTROLLI E CAUSE DI DECADENZA-ESCLUSIONE

1. La Camera di commercio si riserva la facoltà di svolgere, anche a campione e secondo le modalità da essa definite, tutte le verifiche ed i controlli volti ad accertare l'effettivo possesso e permanenza dei requisiti di cui al precedente art.5.
2. L'ammissione al corso sarà revocata ed il partecipante verrà escluso in uno dei seguenti casi:
 - a) rilascio di dichiarazioni mendaci ai fini dell'ottenimento del contributo
 - b) esito negativo delle verifiche/controlli
 - c) perdita o mancanza di uno dei requisiti
3. La revoca-esclusione verrà formalizzata con Determinazione del Dirigente competente ed il partecipante verrà invitato, con nota trasmessa a mezzo PEC, ad abbandonare immediatamente il percorso formativo, ferme restando le eventuali responsabilità penali.

7. NORMATIVA EUROPEA DI RIFERIMENTO

La-partecipazione al percorso formativo è gratuita, le spese del corso sono sostenute dalla Camera di commercio I.A.A. di Rieti-Viterbo e tale sostegno, configurandosi quale aiuto indiretto alle imprese, sarà concesso nel rispetto delle disposizioni di cui al Regolamento (UE) n. 2831 del 13 dicembre 2023 relativo all'applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea agli aiuti "de minimis". A seguito dell'obbligo di consultazione preventiva e di implementazione del Registro Nazionale degli Aiuti di Stato, di cui al Regolamento MISE n. 115 del 31 maggio 2017, gli importi relativi alle agevolazioni concesse verranno conseguentemente inseriti nel suddetto Registro, fino ad un importo di massimo € 1.000,00 IVA inclusa, per ogni impresa ammessa. Come previsto dall'art. 3 par. 7 dello stesso Regolamento, qualora la concessione di nuovi



aiuti “de minimis” comporti il superamento dei massimali previsti, nessuna delle nuove misure di aiuto può beneficiare del Regolamento. L’importo massimo delle agevolazioni in regime “de minimis” che possono essere concesse ad un’unica impresa nell’arco di tre anni, senza la preventiva notifica ed autorizzazione da parte della Commissione Europea e senza che ciò possa incidere sugli scambi tra gli Stati membri e da non falsare o minacciare di falsare la concorrenza, è pari a € 300.000,00. In caso di superamento delle soglie predette, l’agevolazione suindicata non potrà essere concessa, neppure per la parte che non superi detti massimali.

Si fa presente che ciascuna impresa può monitorare l’importo delle agevolazioni in regime “de minimis” di cui ha beneficiato a far data dal 12 agosto 2017, sul sito del Registro Nazionale degli Aiuti di Stato nella sezione Trasparenza al Link: <https://www.rna.gov.it/RegistroNazionaleTrasparenza/faces/pages/TrasparenzaAiuto.jspx>

Gli aiuti di cui al presente bando non sono cumulabili, per gli stessi costi ammissibili, con altri contributi pubblici.

8. RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO

1. Ai sensi della Legge 241/1990 in tema di procedimento amministrativo, il Responsabile del Procedimento riferito al presente bando è la dott.ssa **Annamaria Olivieri**, responsabile del Servizio Turismo, Marketing, Internazionalizzazione, supporto alle imprese e progetti Europei. Per qualsiasi chiarimento ed informazione è possibile rivolgersi ai seguenti contatti: mail: marketing@rivt.camcom.it - tel. 0761-234403; 0761-234432; 0746-1898222.

9. NORME PER LA TUTELA DELLA PRIVACY

In adempimento alle prescrizioni dagli artt. 13 e 14 Regolamento UE 2016/679 in merito al trattamento dei dati personali di persone fisiche nell’ambito della gestione SPORTELLLO INTERNAZIONALIZZAZIONE, si indica il link di collegamento con il sito istituzionale della scrivente Camera di Commercio dove è possibile prendere visione della specifica informativa privacy:

https://www.rivt.camcom.it/files/informativagestionesportellointernazionalizzazione-_10567.pdf



SCHEMA CORSO FOOD EXPORT LAB

SCHEMA DEL CORSO FOOD EXPORT LAB

Corso teorico-pratico per l'internazionalizzazione delle MPMI del settore agroalimentare delle province di Rieti e Viterbo

FOOD EXPORT LAB è un percorso teorico-pratico progettato per supportare le micro, piccole e medie imprese del settore agroalimentare ed enogastronomico delle province di Rieti e Viterbo nello sviluppo strutturato e consapevole dei processi di internazionalizzazione.

Il corso fornisce una visione integrata e operativa dei principali strumenti, metodi e strategie necessari per affrontare i mercati esteri in modo sostenibile, riducendo i rischi e valorizzando le specificità produttive e identitarie delle imprese locali.

L'iniziativa accompagna le MPMI partecipanti in un percorso guidato di analisi del proprio potenziale export, di definizione dell'offerta per i mercati internazionali e di comprensione delle principali dinamiche operative dell'internazionalizzazione, con un approccio concreto e orientato ai risultati.

Il programma affronta i temi chiave dell'export agroalimentare — dall'analisi dei mercati esteri alla normativa e alle certificazioni, dalla definizione dell'offerta ai canali commerciali, dalla logistica al pricing, fino alla presentazione del prodotto e alla partecipazione alle fiere internazionali — integrando contenuti teorici con interventi di professionisti del settore, esercitazioni pratiche e momenti di consulenza tailor made.

L'approccio didattico combina lezioni frontali, workshop operativi e incontri one-to-one, con l'obiettivo di trasferire competenze immediatamente applicabili e strumenti concreti a supporto delle decisioni strategiche delle imprese.

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito maggiore consapevolezza, competenze operative e strumenti utili per sviluppare il proprio potenziale sui mercati esteri e cogliere con professionalità le opportunità di internazionalizzazione.

Il corso si inserisce nel quadro delle attività di supporto allo sviluppo e alla competitività delle imprese promosse da **CCIAA Rieti Viterbo**, contribuendo al rafforzamento della capacità delle MPMI locali di operare sui mercati internazionali e alla valorizzazione delle eccellenze del territorio.



Obiettivi

Il corso si propone di

- supportare le imprese nella comprensione del proprio potenziale di export;
- accompagnare la definizione di una strategia finalizzata all'incremento del tasso di internazionalizzazione;
- chiarire le principali fasi operative del processo di internazionalizzazione;
- guidare la realizzazione di un kit di materiali operativi utili all'accesso e alla gestione dei buyer internazionali.

A chi è rivolto

- Titolari di MPMI del settore agroalimentare ed enogastronomico con sede legale o operativa nelle province di Rieti o Viterbo
- risorse interne formalmente incaricate della gestione dello sviluppo dell'internazionalizzazione presso MPMI del settore agroalimentare ed enogastronomico con sede legale o operativa nelle province di Rieti o Viterbo

Note: è obbligatoria la presenza continua della persona iscritta al corso in rappresentanza dell'impresa.

Contenuti principali

- Scelta dei mercati di destinazione: mercati potenziali e obblighi normativi
- Canali commerciali: come raggiungere i mercati internazionali
- Food cost e definizione dei listini per l'export
- Logistica e costruzione dell'offerta commerciale
- Proposta di valore e posizionamento del prodotto
- Scouting dei buyer e partecipazione alle fiere internazionali
- Incontri one-to-one di potenziamento

Durata e modalità

Durata complessiva: 17 ore

- 14 ore di lezioni frontali e workshop (con esercitazioni)
- 3 ore di consulenza tailor made one-to-one per ciascun partecipante

Modalità: percorso blended con lezioni frontali (in remoto o in presenza), workshop in presenza e coaching individuale



Numero massimo di partecipanti: 15 imprese

Articolazione del percorso:

Settimana 1	Settimana 2	Settimana 3	Settimana da 4 a 8
Modulo 1 Modulo 2	Preparazione ai moduli 3, 4, 5, 6	Modulo 3 Modulo 4 Modulo 5 Modulo 6	Consulenz a one-to- one
Lezioni frontali in remoto (on line) Interventi di professionisti del settore	Lavori individuali e in autonomia dei partecipanti	Lezioni frontali in presenza (on site) Laboratori pratici	Incontri in presenza o in remoto, a scelta del singolo partecipante

Le attività formative includono:

- lezioni frontali in remoto (online);
- interventi di professionisti del settore;
- lavori individuali svolti in autonomia dai partecipanti;
- lezioni frontali in presenza (on site);
- laboratori pratici;
- incontri in presenza o in remoto, a scelta del partecipante.

Risultati attesi

Al termine del corso, ciascuna impresa avrà:

- compreso il proprio potenziale nei mercati esteri;
- identificato le attività operative necessarie per perseguire i propri obiettivi commerciali internazionali.

Ogni partecipante sarà inoltre in possesso di un **Kit Export**, composto da:

- company profile coerente con la propria identità di brand;
- listino B2B export per tre principali canali commerciali;
- due offerte commerciali per l'ingresso sul mercato (starter kit e spedizione gratuita);
- analisi SWOT e strategia di posizionamento;
- piano di marketing per l'export della durata di 12 mesi.



OFFERTA DIDATTICA DEL CORSO

MODULO 1 - Scegliere la destinazione: mercati potenziali e obblighi

normativi Durata: 2 ore

Modalità: lezione frontale in remoto (on line) + ***interventi dei professionisti del settore***

Obiettivi:

- comprendere vantaggi e criticità dell'internazionalizzazione della propria impresa
- acquisire strumenti di valutazione per scegliere i mercati target
- valutare la propria readiness aziendale

Contenuti

- Panoramica sui mercati esteri a maggior potenziale per l'export italiano
- Trend di mercato emergenti per il F&B sui mercati esteri
- Obblighi normativi (inclusa etichettatura e certificazioni obbligatorie), doganali, fiscali per l'export F&B sui principali mercati esteri
- Questionario di autovalutazione sulla readiness aziendale

Materiali didattici:

- Presentazioni utilizzate durante la lezione
- vademecum "Pronti al Food Export"- info utili da sapere prima di esportare

MODULO 2 – Canali commerciali: come raggiungere i mercati internazionali

Durata: 2 ore

Modalità: lezione frontale in remoto (on line) + ***interventi dei professionisti del settore***

Obiettivi:

- Comprendere pro/contro delle modalità di vendita all'estero: vendita diretta, distribuzione, intermediazione, importazione, marketplace B2B, ecc.
- Identificare vantaggi/svantaggi di ogni canale

Contenuti

- Come vendere sui mercati internazionali
- Pro e contro dei canali: vendita diretta, distribuzione, intermediazione, importazione, marketplace B2B, ecc.
- Esempi di canali di vendita: interventi dei professionisti del settore



Materiali didattici:

- Presentazioni utilizzate durante la lezione

MODULO 3 – Food cost e listini per l'export

Durata: 3 ore

Modalità: lezione frontale in presenza + **workshop su food cost e listino**

Obiettivi:

- Teoria per calcolare il food cost dei propri prodotti
- Identificare la marginalità da applicare in base al canale
- Redigere i listini per i canali dei mercati esteri

Contenuti

- Prodotto e prezzo: come identificare i prodotti più interessanti della propria offerta
- Elementi di calcolo del food cost di un prodotto alimentare
 - Esercitazione: calcolo del food cost del proprio prodotto di punta (in classe)
- Canale e prezzo: formulare un listino coerente con i propri obiettivi e il mercato
 - Esercitazione: redazione dei listini per l'export (da svolgere in autonomia)

Attività propedeutica:

Ogni partecipante dovrà compilare un file fornito almeno 10 gg prima della lezione, nel quale saranno inseriti i dati necessari allo svolgimento delle esercitazioni previste.

La compilazione di tale file è **OBBLIGATORIA**.

Materiali didattici:

- Presentazioni utilizzate durante la lezione
- Modello per il calcolo del food cost
- Modello per il calcolo del potenziale produttivo
- Modello di listino B2B differenziato per 3 canali di vendita all'estero

Output per l'impresa

- Listini per l'export coerenti con 3 canali di vendita

MODULO 4 – Logistica e offerta commerciale

Durata: 2 ore

Modalità: lezione frontale in presenza + **workshop su formulazione offerte commerciali**



Obiettivi:

- Comprendere le richieste del mercato in termini di shelf life, packaging, logistica
- Strutturare la propria organizzazione logistica e ottimizzare i costi di trasporto
- Formulare offerte commerciali per i canali dei mercati esteri

Contenuti

- Shelf life: le richieste dei buyer internazionali
- Packaging: come garantire modularità e sicurezza
- Logistica: un'organizzazione strutturata è segno di professionalità
- Costi di trasporto: come trasformarli in leva di marketing
- Esercitazione: formulazione di n. 2 offerte commerciali:
 - Offerta con spedizione gratuita
 - Starter Kit

ATTIVITÀ PROPEDEUTICA:

Ogni partecipante dovrà compilare un file fornito almeno 10 gg prima della lezione, nel quale saranno inseriti i dati necessari allo svolgimento delle esercitazioni previste.

La compilazione di tale file è **OBBLIGATORIA**.

Materiali didattici:

- Presentazioni utilizzate durante la lezione

Output per l'impresa

- N. 2 offerte commerciali: PROMO Starter Kit e Spedizione gratuita

MODULO 5 – Proposta di valore e posizionamento

Durata: 3 ore

Modalità: lezione frontale in presenza + ***workshop su value proposition***

Obiettivi:

- Definire gli elementi principali della propria brand identity
- Identificare i punti di forza della propria proposta di valore
- Analizzare i propri punti di forza/debolezza in relazione alle opportunità del mercato
- Definire la propria strategia di posizionamento

Contenuti

- Brand identity: mission, vision e valori
- Esercitazione: identificare proprio mission, vision, valori (in classe)



- Come formulare la proposta di valore
- Company profile, cataloghi, schede tecniche: lo storytelling come leva di marketing
 - Esercitazione: redigere il proprio company profile (da svolgere in autonomia)
- Punti di forza, debolezza, opportunità e minacce: l'analisi SWOT
 - Esercitazione: compilare l'analisi SWOT (in classe)
- Strategie di posizionamento: come entrare/stare sul mercato
 - Esercitazione: redigere la propria strategia di posizionamento (in classe)
- Preparare il proprio Export Kit

Attività propedeutica:

Ogni partecipante dovrà portare in formato digitale o stampato tutte le forme di presentazione della propria realtà (catalogo, brochure, presentazione, testo, ecc.).

Portare tale materiale è **OBBLIGATORIO**.

Materiali didattici:

- Presentazioni utilizzate durante la lezione
- Modello per la definizione della brand identity
- Modello per la formulazione della proposta di valore
- Modello per l'analisi SWOT

Output per l'impresa

- Company profile
- Analisi SWOT
- Strategia di posizionamento

MODULO 6 – Scouting dei buyer e fiere internazionali

Durata: 2 ore

Modalità: lezione frontale in presenza + ***workshop su target personas e piano di marketing per export***

Obiettivi:

- Definire i propri target personas
- Identificare le fiere internazionali più adatte alla propria offerta
- Imparare ad affrontare le fiere internazionali in modo efficace ed efficiente
- Pianificare le attività per l'internazionalizzazione



Contenuti

- Buyer personas B2B dei mercati internazionali
- Scegliere la fiera internazionale: strumenti di analisi
- Partecipare a una fiera internazionale: attività e strumenti
 - Prima della fiera
 - Durante la fiera
 - Dopo la fiera
- Piano di marketing per l'internazionalizzazione: attività e budget
- Esercitazione: compilazione del proprio piano di marketing per l'export 12 mesi (da svolgere in autonomia)

Materiali didattici:

- Presentazioni utilizzate durante la lezione
- Check list per la partecipazione alle fiere internazionali
- Modello di form per la raccolta/registrazione dei contatti
- Modello di mail per il contatto post-evento
- Modello di piano di marketing per l'export 12 mesi

Output per l'impresa

- Piano di marketing per l'export di 12 mesi

Consulenza tailor made: incontri one-to-one

Durata: 3 ore/impresa

Modalità: consulenza one-to-one in presenza o remoto (a discrezione dell'impresa)

Obiettivi:

- Consulenza di orientamento personalizzata
- Approfondimenti e chiarimenti su richieste specifiche
- Revisione del materiale prodotto durante il corso

Output per l'impresa:

- Breve report dell'incontro
- Scheda di valutazione aggiornata della readiness aziendale
- Identificazione delle attività da svolgere per l'internazionalizzazione