

*f*ondazione
architetti
e ingegneri
liberi
professionisti
iscritti
INARCASSA

CHALLENGE 4

INTERNATIONALIZATION

PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROFESSIONISTI PER GLI INGEGNERI E GLI ARCHITETTI



PARTE 1
Internazionalizzarsi

Obiettivi per avviare un'attività di
internazionalizzazione



INDICE

PARTE 2
Percorsi formativi ad hoc

Presentazione di un format professionalizzante
per l'internazionalizzazione

PARTE 1

INTERNAZIONALIZZARSI

UN PROCESSO *WIN WIN*

CRESCERE GRAZIE AI PROPRI CLIENTI

Aprire uno studio professionale all'estero è un processo impegnativo che richiede investimenti sia in termini di risorse umane che finanziarie. È un processo lungo che dà un ritorno nel medio termine.

È UN PROCESSO WIN WIN

ENTRAMBE LE PARTI BENEFICIANO DELLE SINERGIE E DELL'ENTUSIASMO CHE METTONO IN CAMPO

Divenire il professionista di riferimento di un'azienda che vuole internazionalizzarsi è l'opportunità per una prima esperienza all'estero grazie alla quale acquisire referenze, conoscenze e porre le basi per avviare la propria attività.

IL RUOLO DELLA FONDAZIONE

GLI OBIETTIVI



Per aiutare i professionisti a coinvolgere i propri clienti a formare una «squadra vincente» nei processi di internazionalizzazione.

Stimolare i professionisti offrendo loro anche il modo di fidelizzare la propria clientela.

Creare le condizioni che portino anche a risultati economici a breve termine a fronte di un investimento sostanzialmente contenuto in risorse umane e finanziarie.



PARTE 2

PERCORSI FORMATIVI AD HOC

FONDAZIONE INARCASSA | WWW.FONDAZIONEINARCASSA.IT

IL PROGETTO FORMATIVO

UN «ACCELERATORE D'IMPRESA»

Un format sullo stile degli “acceleratori di impresa”, mutuato dall’esperienza del settore start-up con alcune peculiarità.



Durata

Ogni corso ha una durata di 2 giorni (un giorno full time + una ½ giornata)

Si prevedono da 3 a 4 corsi in altrettante aree d'Italia.



Partecipanti

Il corso sarà aperto ai professionisti* che dovranno però coinvolgere anche un'impresa con cui sviluppare un progetto di internazionalizzazione**.



Iscritti minimi

Il minimo numero di partecipanti è 20 coppie (professionista** + azienda) per corso.

IL FORMAT

UN PERCORSO FORMATIVO DA 2 GIORNI



STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO



FORMAZIONE

Lezioni tematiche sugli EAU

Lezioni a tema internazionalizzazione con specifico riguardo agli UAE e su argomenti di natura fiscale, contrattuale, gestionale, commerciale e professionale nel paese di destinazione.

ACCELERAZIONE

Progetto di internazionalizzazione

Percorso di “accelerazione” con un’azienda con cui costituire un rapporto di partnership per un progetto di internazionalizzazione.

CONTATTI

Professionisti e imprenditori

Partecipazione di professionisti, docenti universitari ed imprenditori con trascorsi di internazionalizzazione come testimonial.

▶ TORINO

▶ 29-30 giugno 2018

IL PROGRAMMA

1° GIORNO

OVERVIEW EMIRATI ARABI UNITI

- Panoramica generale sul paese

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Il processo di internazionalizzazione
- Come predisporre un progetto di internazionalizzazione

TESTIMONIAL

- Intervento di un testimonial Italiano che opera negli UAE con successo

OPERATIVITÀ NEGLI EAU

- La costituzione di una società negli EAU, cenni sulla contrattualistica e fiscalità locale

B2B – Consulenze individuali

- Incontri one to one con la responsabile del DESK DUBAI (Kelmer Middle East), i relatori e testimonial

IL PROGRAMMA

2° GIORNO

TESTIMONIAL

- Il racconto dell'esperienza fatta da un professionista che ha approcciato il mercato degli UAE

PIANIFICAZIONE DEI PROGETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Come operativamente un'azienda o un imprenditore affronta il processo di internazionalizzazione

B2B – Consulenze individuali

- Incontri one to one con la responsabile del DESK DUBAI (Kelmer Middle East), i relatori e testimonial

IL FOLLOW-UP



I progetti di internazionalizzazione saranno oggetto di valutazione da parte dei relatori delle due giornate.

Il progetto che risulterà migliore, tenuto conto del rapporto tra innovazione e fattibilità economico-finanziaria, avrà a disposizione una consulenza dedicata della Kelmer Group del valore commerciale di 3.000 euro che prevede:

1. Analisi condotta dai consulenti a Dubai a favore dei professionisti italiani insieme all'azienda abbinata allo scopo valutare gli obiettivi ed esaminare le possibili strategie di ingresso nel mercato .
2. Preparazione di una breve ricerca sul settore individuato dal team dei consulenti con lo scopo di elaborare una proposta che illustrerà la metodologia di lavoro prevista e gli obiettivi realizzabili.
3. Organizzazione di una missione con appuntamenti B2B (garantiti circa 4-6 incontri) che si svolgeranno nel corso di 2 giorni lavorativi a Dubai
4. Un follow-up sui risultati della missione

COSTI

La quota di partecipazione (professionista + azienda) è di

€. 650,00 oltre iva al 22% per un totale di €. 793,00

(saranno valutate individualmente le richieste di partecipazione di singoli professionisti)

Il pagamento della quota di partecipazione deve essere effettuato alla società FAR.E.S.CO srl con sede in Roma Viale dell'Aeronautica,11 – IBAN IT45V0312705006000000002349 e comunicato all'email chiara.calisti@faresco.it e international@fondazioneinarcassa.it insieme al modulo di iscrizione **entro venerdì 1 giugno 2018.**

► Dati del professionista

arch. ing.

nome

cognome

data di nascita

telefono

matricola Inarcassa



MODULO

DI

ISCRIZIONE

► Dati dell'azienda

denominazione

p. iva

referente

nome

cognome

data di nascita

telefono