ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

DIGITAL EXPORT ACADEMY

CNA Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

Vuoi migliorare le competenze per l'export della tua impresa e rendere reattiva la tua azienda all'uso degli strumenti digitali sfruttando al meglio il potenziale dei canali online?

ICE-Agenzia**, con il supporto di CNA** (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa), **organizza un percorso formativo denominato** "*Digital Export Academy*"**,** destinato alle **aziende della filiera Design Moda - Arredo**, che vogliano intraprendere programmi di **internazionalizzazione** avvalendosi dei nuovi **strumenti digitali**.

L'iniziativa si rivolge alle PMI italiane interessate a rafforzare, approfondire e sviluppare le proprie competenze attraverso le attività sui mercati esteri tramite una formazione mirata sul digitale.

Digital Export Academy intende valorizzare le capacità delle imprese sulle strategie di marketing per la ricerca di nuovi e potenziali mercati e allo stesso tempo fornire gli strumenti utili al fine di creare le condizioni necessarie per cogliere le opportunità offerte dal mondo "Digitale".

I moduli che verranno trattati attraverso le lezioni frontali, approfondiranno tutti gli aspetti del piano di internazionalizzazione aziendale; dal Web Marketing ai Social Media come *tools* per delineare una strategia mirata di comunicazione, arrivando ad affrontare il tema *dell'e-Commerce* e dei *market place*, ormai fondamentali in ogni strategia di export che intenda avvalersi degli strumenti offerti dal Web.

Partecipando agli incontri le aziende avranno l'opportunità di:

- ***Conoscere*** *le* ***potenzialità*** *offerte dal* ***digitale*** *e muoversi nei mercati esteri tramite le* ***strategie di marketing*** *fornite in aula*
- ***Acquisire*** *una* ***conoscenza*** *dei principali* ***strumenti di comunicazione digitale*** *assicurandosi la migliore strategia di comunicazione*
- ***Delineare*** *le linee di sviluppo* ***di una strategia export che si avvalga*** *dagli strumenti gratuiti messi a disposizione dal web*

Dove:

CNA Toscana Centro
Via Zarini 350/c
59100 Prato
Sala Biffoni

Quando:

02 - 03 ottobre 2019;
16 - 17 ottobre 2019;
30 - 31 ottobre 2019,
13 - 14 novembre 2019

Orario: dalle 9:00 alle 17:00

Come aderire:
Compilare la scheda di adesione entro **il 26 settembre** 2019

Siti Utili:
www.ice.gov.it
http://www.cna.it

Articolazione degli incontri

Gli incontri avranno luogo presso la sede di **CNA Toscana Centro** (Sala Biffoni) in Via Zarini 350/c. PRATO – 59100

Programma e **calendario** degli incontri:

- **02 ottobre: ore 9.00** - **Saluti istituzionali di apertura**
  Web-marketing
  "Comunicare il marchio, costruire una relazione". Come il marketing digitale può produrre valore per l'azienda e per il professionista in un contesto internazionale.

- **03 ottobre - ore 9.00**
  Web-marketing
  "Comunicare il marchio, costruire una relazione". Come il marketing digitale può produrre valore per l'azienda e per il professionista in un contesto internazionale.

- **16 ottobre - ore 9.00**
  Social Media marketing
  Marketing e social media
  Integrare i canali digitali nei processi di business.

- **17 ottobre - ore 9.00**
  Social Media marketing
  Marketing e social media
  Integrare i canali digitali nei processi di business.

- **30 ottobre - ore 9.00**
  E-Commerce
  Scenario e trend del mercato digitale nel mondo.

- **31 ottobre - ore 9.00**
  E-Commerce
  Progettazione e sviluppo dell'export aziendale via internet.

- **13 novembre - ore 9.00**
  Market Place
  I marketplace per l'export: criticità e opportunità per le PMI italiane

- **14 novembre - ore 9.00**
  Piattaforma Google
  L'utilizzo delle piattaforme Digitali a cura di esperti di Google.

Ai fini del raggiungimento dei risultati formativi attesi si raccomanda la partecipazione a tutti e 8 gli appuntamenti.

Il Programma:

8 incontri formativi con cadenza quindicinale a partire **dal 2 ottobre** su:

- Web marketing;
- Social Media;
- E-commerce;
- Proprietà intellettuale;
- Market Place per il digitale

***Faculty*:**
Saranno in aula esperti di internazionalizzazione altamente qualificati, con pluriennale esperienza nella formazione aziendale:

- **Andrea Boscaro – Web Marketing**
- **Giuseppe Mayer – Social Media Marketing**
- **Giulio Finzi – e-Commerce & Market Place**
- **Analyst Google**

Contatti:

Le informazioni potranno essere richieste a:

- **ICE-Agenzia**

Ufficio Servizi Formativi
Via Liszt, 21 - 00144 Roma
tel.: 06.5992- 9804 /6838
e-mail: a.valiani@ice.it

- **CNA TOSCANA CENTRO**

Giacomo Morelli
Sito: www.cnatoscanacentro.it/
Email: giacomo.morelli@cnatoscanacentro.it
Tel. 0574 578511

- **CNA NAZIONALE**

Manuela Grammel
Sito: www.cna.it
Email: internazionale@cna.it
Tel. 06/44188508

Modalità di adesione

Per iscriversi, occorre compilare in ogni sua parte, entro e non oltre il **23 settembre 2019**, **la scheda di adesione online**.

Le aziende saranno ammesse in ordine cronologico, verificati i criteri di ammissione di seguito riportati, fino ad esaurimento dei posti disponibili.

Si ricorda che sarà ammesso **un solo partecipante** per azienda.

Il percorso formativo è rivolto a PMI, Consorzi, Rete d'Impresa e ATI formalmente costituite
È in ogni caso esclusa la partecipazione di consulenti.

Per il seminario è possibile iscriversi fino a esaurimento posti d'aula.

Le richieste di adesione non verranno accolte se ricevute oltre la data di presentazione della scheda di adesione o se morose nei confronti di ICE-Agenzia anche se presentate da organismi associativi.

La partecipazione è **a titolo gratuito.**

PARTECIPAZIONE GRATUITA

Criteri di Ammissibilità

Saranno ammesse (dietro presentazione di apposita domanda inviata nelle modalità e nei termini previsti), le imprese che soddisfino i seguenti requisiti di ammissibilità:

- ✓ non si trovino in situazioni di morosità con l'ICE-Agenzia;
- ✓ siano in possesso di potenzialità di internazionalizzazione e capacità di apertura verso il mercato, rispettando i seguenti requisiti minimi:
  - siano in possesso di un sito internet;
  - siano in grado di garantire una risposta telematica (es. posta elettronica) almeno in una lingua straniera alle richieste di interlocutori esteri;
- ✓ quota di fatturato export non inferiore al 5% rispetto al fatturato totale dell'ultimo esercizio;
- ✓ disporre di almeno una persona dedicata all'internazionalizzazione con conoscenza della lingua inglese.