

10.30-11.00

- **Tecniche di regolamento e di finanziamento innovative**

Simone del Guerra *Responsabile Trade Products Italy, UniCredit*

11.00-11.45

- **Collegamento in diretta con la branch UniCredit di Hong Kong**

Alessandro Giovannini *U.R. Esteri HVB-Hong Kong Branch, UniCredit*

11.45-12.30

- **Cenni su Incoterms, termini di resa merci e consegna dei prodotti**

Eligio Seggioli *GTB Italy Center Region Lombardia, UniCredit*

12.30-13.30 Pausa Pranzo

13.30-15.00

- **Le garanzie nel commercio internazionale: il credito documentario**

Lucia Bonelli *UniCredit*

15.00-16.00

- **Export e internazionalizzazione: due diversi approcci verso i mercati esteri**

Marino Inio *Managing Director UniCredit International Center*

16.00-17.00

- **Tavola rotonda**

Massimo Grazioli *Sales Director Decsa Srl*
Massimo Allegri *Amm. Delegato MA Group Srl*

17.00-17.30

- **Chiusura lavori e consegna attestato di partecipazione**

Paola Grassi *Responsabile Area Internazionalizzazione Unindustria Como*
Enzo Torino *Deputy Regional Manager Lombardia, UniCredit*
Giovanna Neffat *Responsabile Business Development & Client Protection, UniCredit*

In collaborazione con:



Con la partecipazione di:



Studio Tributario
e Societario



Google Italia

La vita è fatta di alti e bassi.
Noi ci siamo in entrambi i casi.



Go International!

The UniCredit Learning Experience



Export Business School

Milano presso Confindustria Lombardia
26, 30 novembre
1, 4 e 15 dicembre 2015

Sala Falck, Via Chiaravalle, 8
(sede del 26 novembre e 15 dicembre)

Sala Erba, Via Pantano, 9
(sede del 30 novembre, 1 e 4 dicembre)

In collaborazione con
Confindustria Lombardia



EXPORT BUSINESS SCHOOL

Milano 26, 30 novembre

1, 4 e 15 dicembre 2015

Obiettivo della Export Business School è offrire alle imprese partecipanti un percorso di apprendimento modulare che passa attraverso una prima panoramica sugli aspetti organizzativi da presidiare quando si decide di esportare o internazionalizzare e proseguendo con un approfondimento degli argomenti utili alla successiva fase operativa di lancio di un progetto di export o di internazionalizzazione.

1^a

GIORNATA

Giovedì 26 novembre 2015

APRIRE ALL'ESTERO: PERCORSO STRATEGICO E BUSINESS PLAN

9.00-9.30 Registrazione

9.30-10.00

- **Benvenuto e apertura lavori**

Enzo Torino Deputy Regional Manager Lombardia, UniCredit

Silvia Pagani Direttore Confindustria Lombardia

Giovanna Neffat Responsabile Business Development & Client Protection, UniCredit

10.00-12.30

- **L'avvio di un progetto di business verso i mercati esteri**

Giuliano Noci Prorettore Politecnico di Milano

12.30-13.00

- **Gli strumenti digitali per le analisi dei mercati esteri**

Michelangelo Marchiorello Google Italy
(in collegamento video)

13.00-14.00 Pausa Pranzo

14.00-16.00

- **Il piano operativo e il Business Plan**

Sara Scurati Country Development Plan, UniCredit

Gabriele Battipaglia Risk Educational Programs Italy, UniCredit

16.00-17.00

- **Condivisione di un caso pratico**

Giovanni Cogotzi CEO CLAIND srl

2^a

GIORNATA

Lunedì 30 novembre 2015

OPPORTUNITÀ E TUTELE PER LA CRESCITA NEI MERCATI ESTERI

9.00-9.30 Registrazione

9.30-10.30

- **Un'opportunità da valutare: l'aggregazione**

Sandro Bianco Studio BiancoBesozzi & Associati

10.30-11.00

- **Condivisione di un caso pratico**

Giancarlo Turati Pres. Comitato Piccola Industria –
Coordinatore Progetto Expo 2015 –Orgoglio Brescia – AIB

11.00-12.30

- **Le opportunità di finanziamento agevolato del progetto**

Stefano Cocchieri Responsabile Soft Loans,
Contributions and Subsidies, UniCredit

12.30-13.00

- **Condivisione di un caso pratico**

Carmen Disanto Cluster Manager LE2C

13.00-14.00 Pausa Pranzo

14.00-16.30

- **La tutela del marchio d'impresa e ricadute sull'e-commerce**

Federico Corradini Studio Corradini

3^a

GIORNATA

Martedì 1 dicembre 2015

DIGITALIZZAZIONE E E-COMMERCE: DUE LEVE STRATEGICHE A SUPPORTO DEL BUSINESS ALL'ESTERO

9.00-9.30 Registrazione

9.30-11.30

- **Le nuove sfide del Web Marketing**

Miriam Bertoli Miriambertoli.com

11.30-13.00

- **Opportunità e strategie dell'e-commerce**

Aleandro Mencherini Var Group

13.00-14.00 Pausa Pranzo

14.00-15.30

- **Il ruolo dei Social Network nel web marketing**

Francesca Capobianchi Facebook

15.30-16.30

- **Condivisione di un caso pratico e confronto con l'aula**

Francesca Morandi Internal Audit Morandi SpA

4^a

GIORNATA

Venerdì 4 dicembre 2015

LA CONTRATTUALISTICA E LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

9.00-9.30 Registrazione

9.30-13.00

- **La contrattualistica internazionale**

Paolo Gallarati Studio NCTM

13.00-14.00 Pausa Pranzo

14.00-17.00

- **La fiscalità internazionale, aspetti principali e e-commerce**

Marcello Braglia Studio Tributario e Societario

Monica Zafferani Studio Tributario e Societario

5^a

GIORNATA

Martedì 15 dicembre 2015

I SISTEMI DI PAGAMENTO, GARANZIE E ISTITUZIONI CHE FAVORISCONO L'EXPORT E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

9.00-9.30 Registrazione

9.30-10.30

- **Tecniche di regolamento e di finanziamento tradizionali**

Lucia Bonelli Responsabile Foreign Trade Center
Milano, UniCredit