

# NIBI lancia il Progetto 'Orientamento e Crescita delle MPMI Lombarde: i Desk Strategici'

scritto da Scenari Internazionali | 19 Febbraio 2019



NIBI, Nuovo Istituto di Business Internazionale, promosso da Camera di Commercio di Milano, Monza-Brianza e Lodi, da Promos Italia Scrl, la nuova struttura nazionale del sistema camerale a supporto dell'internazionalizzazione, organizza sei webinar formativi specifici in programma fra il 4 marzo e il 10 aprile prossimi. Ai primi due eventi dedicati al tema operativo, ne seguiranno quattro di taglio geografico, focalizzati rispettivamente su Europa, Nord Africa, Medio Oriente e Golfo, Sud-est asiatico (ASEAN).

**Ciclo di n. 6 webinar formativi sull' internazionalizzazione d'impresa**

Il progetto **Desk Strategici**, promosso da Unioncamere Lombardia e da otto Camere di Commercio Lombarde, prevede l'avvio di una sperimentazione, a beneficio delle imprese lombarde, di un **servizio di orientamento, informazione, formazione ed assistenza all'attività commerciale su regioni strategiche estere**. I «Desk» sono dedicati a facilitare la conoscenza di alcune aree geografiche – **Europa, Mediterraneo e Golfo Persico (MENA), paesi dell'ASEAN** (Sud Est Asiatico) – con l'obiettivo di rafforzare le informazioni, le competenze e il posizionamento delle piccole e medie imprese lombarde in questi mercati target.

**I MERCATI OBIETTIVO**

L'**Europa** è l'area di sbocco naturale per il commercio particolarmente per le pmi che si avvicinano per la prima volta all'internazionalizzazione o che cercano di rafforzare la propria posizione internazionale facendo leva su mercati con preferenze e regole commerciali analoghe all'Italia. Il **Mediterraneo**, per ragioni di vicinanza geografica e antica consuetudine con l'Europa, è un'Area prioritaria per un grande numero di imprese lombarde. La regione del Mediterraneo-Nord Africa e **Golfo** (MENA) registra inoltre una stabile dinamica di crescita delle vendite italiane con una previsione di deciso incremento nel prossimo biennio. La regione raggruppa circa il 9% della popolazione mondiale e costituisce un potenziale mercato di oltre 500 milioni di consumatori e rappresenta il 10% del PIL mondiale. Oltre ai paesi europei, il progetto fa riferimento ai seguenti paesi MENA: Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto, Libano, Israele, Giordania, Arabia Saudita, Kuwait, Emirati Arabi Uniti, Qatar, Bahrain, Iran.

Con un tasso di crescita del 7%, l'**ASEAN** (Association of South-East Asian Nations) costituisce una delle regioni più dinamiche al mondo e si configura come un polo strategico e snodo privilegiato degli scambi internazionali. La regione ASEAN raggruppa 11 Paesi (Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Timor Est, Vietnam), che rappresentano l'8% della popolazione mondiale con una classe media emergente con elevati potere d'acquisto.



## **PARTECIPAZIONE GRATUITA**

**Per partecipare ai webinar è possibile iscriversi on line**, ricevendo un link e un numero telefonico da cui collegarsi e seguire la lezione in diretta

### **1. Strategie per l'internazionalizzazione: la scelta del mercato**

Dall'analisi dei mercati internazionali alla scelta del mercato più adatto, per selezionare il miglior posizionamento strategico.

**04-03-2019 – dalle ore alle ore**

### **2. Marketing internazionale: principi pratici e operativi**

Partendo dalla fase preliminare di studio dei mercati esteri e di analisi della domanda e della concorrenza, vengono analizzati i principali aspetti del marketing mix.

**12-03-2019, dalle ore**

### **3. Doing Business in Europa**

Inquadramento generale sull'area di riferimento con focus su alcuni paesi potenzialmente più attrattivi per le PMI: dalle opportunità di business e modalità di approccio commerciale alle strategie per presidiare i mercati.

**19-03- 2019, dale ore alle ore**

### **4. Doing Business in Nord Africa**

Inquadramento generale sull'area di riferimento con focus su alcuni paesi potenzialmente più attrattivi per le PMI: dalle opportunità di business e modalità di approccio commerciale alle strategie per presidiare i mercati.

**26-03-2019, dale ore alle ore**

### **5. Doing Business in Medio Oriente e Golfo**

Inquadramento generale sull'area di riferimento con focus su alcuni paesi potenzialmente più attrattivi per le PMI: dalle opportunità di business e modalità di approccio commerciale alle strategie per presidiare i mercati.

**02-04-2019, dale ore alle ore**

### **6. Doing Business nell'area Asean**

Inquadramento generale sull'area di riferimento con focus su alcuni paesi potenzialmente più attrattivi per le PMI: dalle opportunità di business e modalità di approccio commerciale alle strategie per presidiare i mercati.

**10-04-2019, dale ore alle ore**

**PER INFORMAZIONI**

Contattare **NIBI Nuovo Istituto di Business Internazionale**

**Tel:** +39 02 8515219-5297 – +39 02 8515219-5137

**Email:** nibi@