

# Export Academy



**Dal 7 ottobre 2025**

# Obiettivi

Servizi Confindustria Bergamo ha progettato Export Academy, un percorso formativo per accompagnare le aziende in un percorso di crescita concreta nel panorama dell'export.

Il corso fornisce le competenze pratiche per affrontare con sicurezza i mercati internazionali, migliorando la capacità delle imprese di esportare, negoziare con partner esteri e adattarsi alle dinamiche del commercio globale.

Il progetto intende anche promuovere una cultura dell'export, supportando lo sviluppo di una mentalità internazionale capace di adattare prodotti, servizi e strategie alle specificità dei diversi contesti.

## Elementi chiave

### 01

Impara a **gestire con sicurezza l'intero processo di export**, acquisendo competenze pratiche per sviluppare il business nei mercati internazionali.

### 02

Scopri come **negoziare efficacemente** con partner esteri e affrontare con chiarezza **normative e dinamiche globali** per superare le principali sfide dell'internazionalizzazione.

### 03

Sviluppa una **mentalità internazionale** capace di adattare prodotti, servizi e strategie alle specificità di ogni mercato, trasformando la **cultura dell'export** in un vantaggio competitivo concreto.

# Struttura

Il percorso si struttura in 8 **moduli formativi** su 16 **giornate da 4 ore**, per un totale di 64 ore complessive di formazione.



**Commerciale e marketing per l'estero**

**Aspetti doganali**

**Pricing**

**Aspetti legali per mercati esteri**

**Transfer pricing**

**Gli imballaggi per i mercati esteri**

**Aspetti logistici per mercati esteri**

**Finanziamenti per l'estero**

# COMMERCIALE E MARKETING PER L'ESTERO

## L'Intelligenza Artificiale al servizio dell'internazionalizzazione: tecnologie, strumenti, tecniche di utilizzo

### Obiettivi del modulo:

Il modulo introduce all'utilizzo delle piattaforme basate sull'**Intelligenza Artificiale Generativa**, fornendo le competenze per condurre analisi di mercati e di concorrenti, individuare possibili controparti, generare contenuti e materiali a supporto delle attività commerciali e di marketing e dotarsi delle necessarie regole per un utilizzo consapevole dell'IA.



**7 ottobre 2025**  
**14:00 - 18:00**

- Distinzione tra IA Generativa, Machine Learning e Computer Vision.
- I limiti di ChatGPT e strumenti complementari.
- Le giuste cautele: qualità dei risultati, trattamento dei dati personali e delle informazioni confidenziali.
- Esercitazioni guidate per apprendere l'uso degli strumenti.



**10 ottobre 2025**  
**14:00 - 18:00**

- Soluzioni per trascrizioni, traduzioni, grafiche, video, audio e presentazioni.
- Piattaforme per trovare controparti e profilare prospect con tecniche avanzate come la "chain of thought".
- Strumenti per creare materiali promozionali, grafiche e cataloghi su scala globale.
- Impatto dell'AI su Google, Meta e SEO internazionale.
- Dagli strumenti automatici agli agenti autonomi per l'internazionalizzazione.
- Applicazione degli strumenti AI in ambito marketing export.
- Strategie per integrare l'IA nei processi aziendali.



**Andrea Boscaro**, Fondatore di The Vortex ed esperto di marketing digitale, ha guidato Pangora, lavorato in Vodafone e Lycos, e scritto vari volumi su e-commerce, social media e AI generativa.

# ASPETTI DOGANALI

Competenze operative e strategiche per una gestione doganale efficace nei mercati internazionali

## Obiettivi del modulo:

Il modulo vuole fornire alle imprese una preparazione tecnica e operativa sulla gestione doganale, con l'obiettivo di trasformare la variabile doganale da vincolo a leva strategica per l'internazionalizzazione. Il percorso mira a trasferire competenze per ottimizzare i processi di import-export, garantire la conformità normativa, ridurre costi e rischi, e generare un vantaggio competitivo concreto sui mercati esteri.



**14 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Il ruolo strategico della dogana e le opportunità offerte dalle normative UE e dallo status AEO.
- Classificazione doganale: uso corretto di codici e nomenclature per evitare errori.
- Origine merci: preferenziale, non preferenziale e certificazioni e informazioni confidenziali.
- Valore in dogana: determinazione, dichiarazione e impatti fiscali.



**16 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Procedure doganali semplificate e regimi speciali: strumenti e figure chiave per ottimizzare import/export.
- Incoterms®: scelta strategica e impatti sulle responsabilità doganali.
- Accordi internazionali UE: impatti doganali, dazi, Brexit e mercati chiave.
- Controlli e compliance doganale: audit, digitalizzazione e procedure telematiche.
- Case study e simulazioni: errori comuni, strumenti e lezioni apprese.



**Saverio Aprile**, Docente senior ed esperto di internazionalizzazione e normativa doganale, collabora con imprese e istituzioni ed è autore e formatore accreditato in ambito export.

# PRICING STRATEGICO PER L'EXPORT

## Pricing Export: fondamenti, strategie avanzate e di implementazione

### Obiettivi del modulo:

Il modulo ha l'obiettivo di fornire le **competenze strategiche e operative** per definire **prezzi competitivi**, sostenibili e redditizi nei mercati internazionali. Attraverso teoria, project work e simulazioni pratiche, i partecipanti impareranno a costruire una **strategia di pricing efficace**, calata sul caso reale dell'espansione in Polonia.



**22 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Il pricing come leva strategica di profitto nell'export
- Rischi e complessità tipici dei mercati internazionali
- Errori da evitare nel pricing internazionale
- Metodologie avanzate di costruzione del prezzo export (costo, margini, incoterms, certificazioni)
- Analisi costi Paese, benchmarking competitivo e simulazioni di prezzo
- Project Work: calcolo completo del prezzo export per la Polonia e confronto con concorrenti



**24 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Value analysis nei mercati emergenti e segmentazione clienti
- Strategie di posizionamento: premium vs penetrazione
- Analisi della concorrenza e leva del "Made in Italy"
- Gestione operativa: distributori, negoziazione, adattamenti prezzo
- Tecniche di gestione delle guerre di prezzo: strumenti per anticipare e rispondere alla pressione competitiva locale
- Monitoraggio e adattamento dei prezzi nel tempo: come aggiornare la strategia in base ai KPI e ai feedback di mercato
- Project Work finale: Strategia completa di pricing e go-to-market per la Polonia



**Cristina Mariani**, Laureata con lode alla Bocconi, imprenditrice per 15 anni, è docente e consulente in ambito commerciale e pricing, autrice di 7 libri e giornalista pubblicista.

# ASPETTI LEGALI PER MERCATI ESTERI

## Pricing Export: fondamenti, strategie avanzate e di implementazione

### Obiettivi del modulo:

Il modulo introduce all'utilizzo delle piattaforme basate sull'**Intelligenza Artificiale Generativa**, fornendo le competenze per condurre analisi di mercati e di concorrenti, individuare possibili controparti, generare contenuti e materiali a supporto delle attività commerciali e di marketing e dotarsi delle necessarie regole per un utilizzo consapevole dell'IA.



**28 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Distinzione tra IA Generativa, Machine Learning e Computer Vision.
- I limiti di ChatGPT e strumenti complementari.
- Le giuste cautele: qualità dei risultati, trattamento dei dati personali e delle informazioni confidenziali.
- Esercitazioni guidate per apprendere l'uso degli strumenti.



**30 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Soluzioni per trascrizioni, traduzioni, grafiche, video, audio e presentazioni.
- Piattaforme per trovare controparti e profilare prospect con tecniche avanzate come la "chain of thought".
- Strumenti per creare materiali promozionali, grafiche e cataloghi su scala globale.
- Impatto dell'AI su Google, Meta e SEO internazionale.
- Dagli strumenti automatici agli agenti autonomi per l'internazionalizzazione.
- Applicazione degli strumenti AI in ambito marketing export.
- Strategie per integrare l'IA nei processi aziendali.



**Avv. Lorenzo Bertino**, Assistant Professor di Istituzioni di Diritto Privato, è docente e studioso di diritto civile, membro di comitati scientifici e associazioni dedicate al diritto delle costruzioni e al diritto civile.

# TRANSFER PRINCING

Le diverse modalità di invio dei lavoratori all'estero e le connesse implicazioni fiscali e previdenziali.

## Obiettivi del modulo:

Il corso fornisce una panoramica completa sulle modalità di invio all'estero dei lavoratori, approfondendo le implicazioni fiscali e contributive per aziende e dipendenti, e analizzando rischi e opportunità legati all'internazionalizzazione e alle nuove forme di lavoro, come il remote working.



**4 novembre 2025**  
**14:00 - 18:00**

- Le modalità di invio dei lavoratori all'estero: dalla trasferta all'assunzione locale.
- Il regime di tassazione per i lavoratori expatriates: novità sulla residenza fiscale, tassazione e obblighi di sostituzione d'imposta, e agevolazioni per lavoratori italiani all'estero.



**6 novembre 2025**  
**14:00 - 18:00**

- Il regime contributivo per lavoratori all'estero: continuità contributiva, distacchi UE ed Extra UE (Olanda e USA) e tutela previdenziale minima.
- Implicazioni fiscali per il datore di lavoro su IVA, Transfer Pricing e rischio di stabile organizzazione, anche in relazione al remote working.



**Andrea Trainotti**, Partner di BDO Tax e Dottore Commercialista esperto in fiscalità internazionale e Transfer Pricing, consulente per gruppi multinazionali e relatore in ambito fiscale.

# GLI IMBALLAGGI PER I MERCATI ESTERI

## Pricing Export: fondamenti, strategie avanzate e di implementazione

### Obiettivi del modulo:

Il modulo introduce all'utilizzo delle piattaforme basate sull'**Intelligenza Artificiale Generativa**, fornendo le competenze per condurre analisi di mercati e di concorrenti, individuare possibili controparti, generare contenuti e materiali a supporto delle attività commerciali e di marketing e dotarsi delle necessarie regole per un utilizzo consapevole dell'IA.



**22 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Distinzione tra IA Generativa, Machine Learning e Computer Vision.
- I limiti di ChatGPT e strumenti complementari.
- Le giuste cautele: qualità dei risultati, trattamento dei dati personali e delle informazioni confidenziali.
- Esercitazioni guidate per apprendere l'uso degli strumenti.



**24 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Soluzioni per trascrizioni, traduzioni, grafiche, video, audio e presentazioni.
- Piattaforme per trovare controparti e profilare prospect con tecniche avanzate come la "chain of thought".
- Strumenti per creare materiali promozionali, grafiche e cataloghi su scala globale.
- Impatto dell'AI su Google, Meta e SEO internazionale.
- Dagli strumenti automatici agli agenti autonomi per l'internazionalizzazione.
- Applicazione degli strumenti AI in ambito marketing export.
- Strategie per integrare l'IA nei processi aziendali.



**Pierluigi Gorani**, Senior Manager in BDO Italia, esperto di fiscalità ambientale ed EPR, relatore su temi di sostenibilità e packaging, collabora con associazioni di categoria per supportare l'evoluzione green delle imprese.

# ASPETTI LOGISTICI PER MERCATI ESTERI

Ottimizzare trasporti, costi e partner per una supply chain internazionale efficiente, sicura e competitiva

## Obiettivi del modulo:

Il modulo mira a fornire una **visione strategica e strumenti operativi** per gestire con successo la **logistica** nei mercati esteri. Il modulo approfondisce l'intera catena del valore logistico: dalla selezione degli Incoterms® alla gestione documentale, dalla scelta dei partner al controllo dei rischi, con focus pratici su mercati reali e simulazioni aziendali.



**18 novembre 2025**  
**14:00 - 18:00**

- Logistica internazionale: strategie, supply chain, e tecnologie innovative.
- Incoterms® 2020: selezione, implicazioni e ripartizione di responsabilità.
- Modalità di trasporto: scelta strategica tra vie, costi, tempi, documenti e gestione rischi.
- Trasporti e dogane: organizzazione spedizioni, documentazione, gestione partner e performance.



**20 novembre 2025**  
**14:00 - 18:00**

- Pianificazione logistica: strategie e hub per UE, USA, Cina e Medio Oriente.
- Packaging, etichettatura e documentazione: standard internazionali e requisiti specifici per mercati chiave
- Gestione costi e rischi logistici: ottimizzazione, assicurazioni, casi reali e best practice.



**Saverio Aprile**, Docente senior ed esperto di internazionalizzazione e normativa doganale, collabora con imprese e istituzioni ed è autore e formatore accreditato in ambito export.

# FINANZIAMENTI PER L'ESTERO

## Pricing Export: fondamenti, strategie avanzate e di implementazione

### Obiettivi del modulo:

Il modulo introduce all'utilizzo delle piattaforme basate sull'**Intelligenza Artificiale Generativa**, fornendo le competenze per condurre analisi di mercati e di concorrenti, individuare possibili controparti, generare contenuti e materiali a supporto delle attività commerciali e di marketing e dotarsi delle necessarie regole per un utilizzo consapevole dell'IA.



**22 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Distinzione tra IA Generativa, Machine Learning e Computer Vision.
- I limiti di ChatGPT e strumenti complementari.
- Le giuste cautele: qualità dei risultati, trattamento dei dati personali e delle informazioni confidenziali.
- Esercitazioni guidate per apprendere l'uso degli strumenti.



**24 ottobre 2025**  
14:00 - 18:00

- Soluzioni per trascrizioni, traduzioni, grafiche, video, audio e presentazioni.
- Piattaforme per trovare controparti e profilare prospect con tecniche avanzate come la "chain of thought".
- Strumenti per creare materiali promozionali, grafiche e cataloghi su scala globale.
- Impatto dell'AI su Google, Meta e SEO internazionale.
- Dagli strumenti automatici agli agenti autonomi per l'internazionalizzazione.
- Applicazione degli strumenti AI in ambito marketing export.
- Strategie per integrare l'IA nei processi aziendali.



**Andrea Trainotti**, Partner di BDO Tax e Dottore Commercialista esperto in fiscalità internazionale e Transfer Pricing, consulente per gruppi multinazionali e relatore in ambito fiscale.

# PACCHETTI FORMATIVI

Vuoi approfondire una tematica specifica? Scegli le nostre soluzioni:

- **Finanziabili al 100% con Fondimpresa**
- **Iscrizione legata al partecipante** (non è previsto il cambio nominativo)

## COMMERCIALE

Il pacchetto comprende i seguenti moduli:

- **Commerciale e marketing per l'estero**
- **Pricing**
- **Gli imballaggi per i mercati esteri**

Aziende associate a  
Confindustria Bergamo

800 € + IVA

Aziende NON associate  
a Confindustria Bergamo

1000 € + IVA

## TECNICO

Il pacchetto comprende i seguenti moduli:

- **Aspetti doganali**
- **Gli imballaggi per i mercati esteri**
- **Aspetti logistici per i mercati esteri**

800 € + IVA

1000 € + IVA

## FINANZIARIO

Il percorso comprende i moduli:

- **Transfer pricing**
- **Finanziamenti per l'estero**

550 € + IVA

700 € + IVA

## LEGALE

Il percorso comprende i moduli:

- **Aspetti doganali**
- **Aspetti legali per mercati esteri**
- **Gli imballaggi per i mercati esteri**

800 € + IVA

1000 € + IVA

# COSTI E FINANZIAMENTO

## Corso completo:

**2.200 € + IVA** per aziende associate a Confindustria Bergamo

**2.850 € + IVA** per aziende NON associate a Confindustria Bergamo



Recupera fino al 100% dei costi formativi con le risorse dei fondi interprofessionali **Fondimpresa** o **Fondirigenti** (ad adesione totalmente gratuita).

Miglior rapporto qualità/prezzo

## Corso completo

## Pacchetti formativi

Flessibilità di partecipazione (puoi variare il partecipante durante il percorso)	✓	✗
Formazione completa (approfondisci tutte le tematiche strategiche)	✓	✗
Network strategico (confronto con esperti e aziende)	✓	✓
Investimento duraturo (formazione concreta subito applicabile in azienda)	✓	✓
Recupera il 100% dei costi (finanzia con le risorse di Fondimpresa)	✓	✓
Materiale didattico (ricevi tutti i materiali del corso)	✓	✓

## PER INFORMAZIONI:



**EVA BALINI**

e.balini@serviziconfindustria.it

+39 338 6812672

## SCOPRI DI PIÙ



SERVIZI  
CONFINDUSTRIA  
BERGAMO

---

AL TUO FIANCO PER  
AFFRONTARE INSIEME  
LE NUOVE SFIDE  
DEL MERCATO

