



SVILUPPO DEI MERCATI INTERNAZIONALI IV EDIZIONE



ISFOR
FORMAZIONE CONTINUA
SCEGLI DI DIVENTARE



ITALIA
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization



**CONFINDUSTRIA
Brescia**

In collaborazione con
l'Ufficio Export e Internazionalizzazione

SIGNIFICATO E FINALITÀ

L'apertura ai mercati internazionali permette alle imprese di cogliere notevoli opportunità di crescita, non solo in termini di aumento del volume d'affari, ma anche per lo sviluppo nel medio-lungo periodo delle capacità di competere di fronte a pressioni concorrenziali sempre più globalizzate. Richiede però competenze molto ampie e a più livelli: un progetto di sviluppo commerciale con l'estero deve essere infatti definito a livello strategico, coinvolge diverse funzioni aziendali e richiede infine un ampio set di conoscenze e di esperienze tecniche, specialistiche.

Il Master "Sviluppo dei mercati internazionali" mira a formare manager e operatori che abbiano una comprensione completa delle problematiche nel commercio con l'estero e gli strumenti concettuali e pratici per affrontarle e portarle a termine con successo. Il Master si concentra particolarmente sugli aspetti di execution di attività di import-export e considera gli aspetti strategici fornendo strumenti di web marketing.

OBIETTIVI

Il Master "Sviluppo dei mercati internazionali" offre ai partecipanti gli strumenti per:

- comprendere le sfide e cogliere le opportunità derivanti dal commercio con l'estero;
- prendere decisioni consapevoli riguardo a se e come dare corso a progetti commerciali con l'estero;
- gestire l'execution di progetti di commercio internazionale;
- prevenire e risolvere le criticità tipiche in attività di import e export;
- semplificare e efficientare la gestione di specifici aspetti del processo commerciale;
- fare loss prevention in progetti di commercio con l'estero;
- conoscere gli elementi essenziali del contratto di vendita internazionale;
- affrontare il tema del franchising e delle diverse tipologie di contratti di distribuzione internazionale;
- approfondire modalità e condizioni generali della vendita online, normativa e giurisprudenza nazionale e comunitaria.

La quarta edizione del Master presenta numerose novità, fra cui cinque nuovi moduli formativi in cui si affronta il complesso tema della contrattualistica internazionale; questi moduli nascono dalla collaborazione con l'Italia International Chamber of Commerce, la più grande organizzazione mondiale che rappresenta la voce di oltre 45 milioni di imprese in più di 130 Paesi.

DOCENTI E METODOLOGIA DIDATTICA

La docenza è affidata ad una faculty del massimo livello, selezionata tra i migliori esperti e professionisti del settore operanti in circuiti internazionali, capaci di combinare visione strategica, flessibilità e taglio pratico durante le lezioni.

L'approccio didattico è interattivo e fondato su casi di studio proposti e affrontati in aula. Viene messo a disposizione dei partecipanti l'accesso ad una piattaforma web che consente di fruire in autonomia dei materiali didattici e di studio e di test di verifica degli apprendimenti.

DESTINATARI

Si tratta di un percorso destinato agli attori coinvolti nelle funzioni di import – export. Data la trasversalità dei contenuti, e anche in funzione delle dimensioni e dell'articolazione aziendale, il percorso è rivolto a imprenditori, export manager e addetti alle funzioni di contrattualistica, amministrative e finanziarie, di supply chain, logistiche, di marketing, commerciali e di vendita con l'estero. Il Master risulta utile sia a chi sta intraprendendo un nuovo percorso lavorativo ed intende specializzarsi nel ruolo ma anche a chi possiede già competenze nel settore e desidera aggiornarsi.

DURATA

Il Master ha una durata complessiva di 153 ore.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

La modalità di accesso al Master è pienamente flessibile. Quest'anno, qualora l'azienda acquisti un percorso completo, si offre l'opportunità di far partecipare ai singoli moduli persone differenti.

La frequenza ad almeno il 75% delle ore del Master da parte di un singolo partecipante prevede il rilascio di un attestato di partecipazione.

COSTI

Il costo dell'intero Master è di euro 4.200,00 + IVA. L'acquisto di un percorso completo dà diritto ad un costo agevolato rispetto all'acquisto dei singoli moduli formativi.

Per le iscrizioni al Master pervenute entro il 18/12, il prezzo è scontato del 10%. In caso di iscrizione al Master di almeno due partecipanti da parte della stessa azienda, il prezzo della seconda iscrizione è scontato del 20% (sconto cumulabile con l'iscrizione early bird). Le aziende associate a Confindustria Brescia possono usufruire di un contributo del 30% sul costo sostenuto per la fruizione dell'intero Master. ISFOR è a disposizione per supportare le aziende nell'individuazione di opportunità di finanziamento.

1° MODULO MERCATI INTERNAZIONALI E STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE 16 ORE

Per cogliere le opportunità di sviluppo all'estero è molto importante: avere una approfondita conoscenza del contesto a cui ci si rivolge, maturare una visione e delle scelte strategiche riguardo a dove, quando e come entrare nei mercati esteri e infine dotarsi delle competenze necessarie per affrontare le sfide del commercio internazionale.

Questo modulo ha lo scopo di chiarire: quali sono le principali variabili (geografiche, politiche, economiche, ecc.) da considerare per avere uno scenario del Paese, dell'area geografica con la quale si valuta di operare, quali sono le opzioni strategiche a disposizione e quali sono le precondizioni organizzative per avere successo.

- Scenari geopolitici ed economia e commercio internazionale: le variabili da considerare
- Come assicurarsi di avere un quadro sufficientemente completo di dati
- Come leggere i dati in maniera critica
- Modelli e approcci strategici di internazionalizzazione per le PMI
- Opzioni macro organizzative e gestionali del commercio con l'estero
- Competenze e funzioni necessarie per sviluppare progetti di sviluppo commerciale: la figura dell'export manager

Docenza: Alessandro Bigi

Date: venerdì 8 e sabato 9 gennaio 2021

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

2° MODULO RISCHI FINANZIARI E FINANZA AGEVOLATA PER L'IMPORT-EXPORT 8 ORE

Questo modulo ha lo scopo di chiarire: quali sono i rischi finanziari da valutare e gestire in operazioni di import export, come predisporre le relative coperture e infine quali sono le principali opportunità di finanza agevolata.

- I rischi finanziari negli scambi internazionali:
 - o Rischio di oscillazione dei tassi di interesse,
 - o Rischi di oscillazione dei cambi
 - o Rischi di oscillazione dei prezzi delle materie prime
- Indicatori chiave di rischio e modelli di analisi di rischio
- Copertura dei rischi finanziari
- Finanza agevolata per lo sviluppo internazionale delle PMI

Docenza: Ivan Fogliata

Date: venerdì 29 gennaio 2021

Costo singolo modulo: 380 euro + IVA

3° MODULO EXPORT MARKETING E COMMERCIO CON L'ESTERO 16 ORE

Lo sviluppo commerciale all'estero richiede scelte e iniziative di marketing specifiche, la selezione di potenziali partner locali, la eventuale creazione di una rete di vendita. Richiede anche la comprensione delle differenze ambientali e culturali per poter condurre efficacemente trattative e negoziazioni e sviluppare le relazioni commerciali stabilite.

Questo modulo ha lo scopo di chiarire quali sono le scelte di marketing principali da compiere in attività di export:

- Analisi della domanda e analisi della concorrenza
- Definire le strategie di penetrazione
- Definire un piano di export marketing
- Il piano e le azioni di vendita all'estero, la ricerca dei partner, la concorrenza e la strategia dei prezzi
- Il processo di vendita all'estero, la creazione, gestione e sviluppo della rete commerciale estera
- Gli strumenti fondamentali di sviluppo delle vendite, esempi e modelli operativi applicabili
- Trattative e negoziazioni, considerare le differenze interculturali

Docenza: Giorgio Sorrentino

Date: venerdì 5 e sabato 6 febbraio 2021

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

4° MODULO PROBLEMATICHE NELL'IMPORT-EXPORT E ASPETTI PRATICI 8 ORE

Il modulo ha lo scopo di analizzare i rischi delle transazioni con l'estero e individuare le migliori forme di copertura, per una tranquillità operativa anche dal punto di vista contrattuale. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Individuazione e valutazione dei principali rischi operativi negli scambi internazionali
- Problematiche commerciali, contrattualistiche, logistiche, finanziarie, di pagamento, doganali, assicurative nella negoziazione di una vendita con l'estero nell'ottica della tutela del credito
- Contratto quale strumento "principe" di tutela per le parti e limiti dello stesso
- Fasi di una transazione commerciale con l'estero, condizioni generali e particolari di vendita e argomenti da regolare
- Esame di un contratto di compravendita internazionale e aspetti di maggior criticità: discussione e commenti

Docenza: Antonio Di Meo

Date: venerdì 19 febbraio 2021

Costo singolo modulo: 380 euro + IVA

5° MODULO LA VENDITA INTERNAZIONALE: FOCUS SU FORZA MAGGIORE 8 ORE

È fondamentale sapere chiaramente cosa comporta la stipula di un contratto internazionale e quali clausole è bene prevedere, come ad esempio la confidentiality clause, la forza maggiore, la scelta della legge applicabile al contratto e della giurisdizione in caso di controversie. Il seminario intende illustrare a tutti gli operatori del commercio internazionale gli elementi essenziali del contratto di vendita internazionale e la disciplina ad esso applicabile.

Tra i principali contenuti: obblighi del venditore; regole Incoterms®; condizioni generali di vendita e condizioni di pagamento; tipologie contrattuali (contratti di subfornitura, OEM e similari); contratti di fornitura di impianti e macchinari; elementi della negoziazione di una compra-vendita internazionale ex ante; gestione efficace dell'operazione commerciale ex post.

Docenza: Esperti ICC Italia

Data: 5 marzo 2021

Costo singolo modulo: 500 euro + IVA

6° MODULO ORGANIZZARE TRASPORTI E SPEDIZIONI INTERNAZIONALI AL RIPARO DA RISCHI INUTILI - INCOTERMS® 2020 16 ORE

Una volta concluso il contratto di compravendita di merci, occorre provvedere anche al loro trasferimento fisico al fine di dare piena esecuzione al contratto internazionale di compravendita.

Il modulo riguarda tematiche quali: la distribuzione di oneri e rischi nel trasferimento fisico delle merci, gli aspetti pratici nella gestione e organizzazione di trasporti e spedizioni con spedizionieri, vettori e corrieri espressi, l'individuazione e gestione di criticità quando la merce in viaggio è già passata di proprietà. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Comprensione delle tecniche e delle procedure di trasporto nel commercio internazionale
- Diversi attori della filiera logistica: vettori, spedizionieri, corrieri espresso, NVOCC, MTO, ecc.
- Responsabilità dei vettori e degli spedizionieri per danni e perdite
- Introduzione agli Incoterms® 2020 della Camera di Commercio Internazionale di Parigi: funzioni e limiti
- Vendite senza trasporto: controindicazioni della resa EXW (Ex Works) nella compilazione della c.d. CMR e rischi della mancata prova dell'esportazione.

Docenza: Maurizio Favaro

Date: venerdì 19 e sabato 20 marzo 2021

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

SECONDA PARTE: EXECUTION

7° MODULO I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE E IL FRANCHISING 5 ORE

Il seminario si pone l'obiettivo di fornire una risposta pratica ai problemi di chi intende affrontare il tema del franchising, proponendo soluzioni concrete sui principali aspetti della materia. Un focus particolare è dedicato ai contratti di distribuzione e alla legislazione UE sulla concorrenza, in particolare le clausole vietate quali i prezzi imposti e le limitazioni alla clientela o alla vendita su Internet. Durante il seminario è fornita ai partecipanti la più ampia possibilità di intervenire sui temi trattati, fornendo risposte concrete a quesiti e problemi pratici.

Tra i principali contenuti: organizzare la rete di vendita in ambito internazionale; tipologie dei contratti di distribuzione internazionale (agenzia o concessione, franchising e distribuzione selettiva) e loro contenuti tipici; affrontare la negoziazione; identificare alcune caratteristiche distintive di figure quali i procuratori d'affari; precauzioni da adottare.

Docenza: Esperti ICC Italia

Data: 9 aprile 2021

Costo singolo modulo: 350 euro + IVA

8° MODULO OPERARE CON L'ESTERO: ASPETTI DOGANALI - RESPONSABILITÀ E OPPORTUNITÀ 16 ORE

La padronanza dei termini e dei concetti base del commercio internazionale è fondamentale per l'impresa nel suo complesso, dal commerciale, alla produzione, all'amministrazione. Per operare efficacemente nel mercato internazionale è inoltre necessario affrontare con competenza le fasi operative nei confronti della controparte commerciale e delle autorità doganali preposte, comprese la compilazione e l'archiviazione della relativa documentazione. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Le implicazioni operative del Codice Doganale
- L'evoluzione del concetto di origine della merce (Preferenziale e Non Preferenziale)
- Novità Intrastat 2019: semplificazioni, esenzioni, le nuove prove di avvenuta consegna intraUE in vigore dal 01.01.20
- Il sistema di fatturazione intracomunitario in vigore dal 2020
- Gestione delle triangolazioni e dei conti lavorazione con l'estero
- Analisi documentazione doganale: DAU, Eur1 e sua soppressione, FormA, ATR, ITV, IVO, LTD, Esportatore Autorizzato, Banca Dati Rex e iscrizione obbligatoria per gli esportatori; la futura soppressione dei documenti cartacei in dogana
- I riflessi doganali dei nuovi Incoterms® 2020 in vigore dal 01.01.20

Docenza: Simone Del Nevo

Date: venerdì 16 e sabato 17 aprile 2021

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

9° MODULO TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E JOINT VENTURES 4 ORE

I contratti di trasferimento di tecnologia esigono una complessa negoziazione che integra non solo le competenze tecniche di produzione, ma anche competenze relative alla protezione della proprietà intellettuale (brevetti, know-how) e al loro trasferimento attraverso diversi tipi di licenze di fabbricazione. Il seminario intende illustrare le diverse forme contrattuali a disposizione degli operatori e le relative implicazioni nel commercio globale, esaminando anche le legislazioni dei Paesi in via di sviluppo a tutela del licenziatario e la legislazione CEE sulla libera concorrenza, con attenzione alla disciplina del know-how. Focus particolare è dedicato ai contratti di impianti industriali "chiavi in mano": obblighi delle parti, collaudi, tutela del marchio.

Tra i principali contenuti: la protezione della tecnologia; il trasferimento globale di tecnologia (licenze di fabbricazione); i contratti di vendita "chiavi in mano" di impianti industriali.

Docenza: Esperti ICC Italia

Data: 7 maggio 2021

Costo singolo modulo: 250 euro + IVA

SECONDA PARTE: EXECUTION

10° MODULO MEZZI E SISTEMI DI PAGAMENTO E INCASSO CON L'ESTERO, CREDITI DOCUMENTARI E GARANZIE 16 ORE

Il modulo ha lo scopo di presentare, approfondire ed analizzare i vari sistemi di regolamento delle operazioni con l'estero. Viene data una particolare attenzione a casi pratici. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Ruolo e attività della banca nelle operazioni con l'estero
- Incasso documentario all'export e all'import (D/P-CAD-D/A)
- Crediti documentari: definizione, caratteristiche, norme internazionali (le NUU 600)
- Garanzie fideiussorie e autonome: caratteristiche e differenze
- Caso di studio: simulazione, analisi, discussione e conclusioni

Docenza: Antonio Di Meo - Alfonso Santilli

Date: venerdì 21 e sabato 22 maggio 2021

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

11° MODULO LE CONDIZIONI DI VENDITA ONLINE 4 ORE

Negli ultimi anni le vendite realizzate mediante "contratti a distanza" hanno registrato un progressivo incremento. Vendita diretta dal proprio sito, tramite rivenditori, marketplaces ed e-tailers sono le diverse tipologie da cui possono derivare conseguenze differenti. Obiettivo del seminario è fornire indicazioni pratiche circa modalità e condizioni generali della vendita online, normativa e giurisprudenza nazionale e comunitaria in materia e integrazione della vendita online (B2B - B2C - C2C) con i canali tradizionali, al fine di consentire all'operatore una scelta consapevole di rischi e vantaggi. Tra i principali contenuti: modalità di vendita e rispetto delle normative a tutela dei consumatori; informativa precontrattuale e diritto di recesso; adeguamento alle norme dei Paesi stranieri; compliance con la normativa sulla protezione dei dati personali; vendita e promozione tramite piattaforme on-line e motori di ricerca; coordinare le vendite su Internet con l'attività della propria rete; la strategia omnichannel.

Docenza: Esperti ICC Italia

Data: 4 giugno 2021

Costo singolo modulo: 250 euro + IVA

12° MODULO DIGITALIZZAZIONE, INTERNAZIONALIZZAZIONE, WEB MARKETING E E-COMMERCE: COME TRADURLI IN EXPORT 16 ORE

Il corso si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti una panoramica degli strumenti e dei riferimenti di web marketing per l'internazionalizzazione, di mappare le diverse strategie disponibili e analizzare i tools per la pianificazione di azioni strategiche. Scopo del corso è inoltre illustrare gli strumenti volti a mettere in campo attività di lead generation e di e-commerce sui mercati esteri in ambito B2C e B2B.

Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Dal marketing al marketing digitale in un contesto di internazionalizzazione : il check up per l'internazionalizzazione
- Strategie di distribuzione verso l'omnichannel
- Il content marketing: B2C e B2B.
- I tools per gestire il piano di web marketing internazionale.
- Digital export e web-marketing per i mercati internazionali.
- Il piano di web-marketing.
- La presenza e la promozione di un'azienda sui marketplace: focus su Amazon e Alibaba.

Docenza: Rita Bonucchi - Andrea Boscaro

Date: venerdì 18 e sabato 19 giugno 2021

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

13° MODULO L'ARBITRATO COMMERCIALE INTERNAZIONALE 4 ORE

Nel corso del tempo si è assistito ad un ingente sviluppo della forma arbitrale di composizione delle liti nella prassi del commercio internazionale, al punto tale da innalzare l'arbitrato a vero e proprio meccanismo principale di risoluzione delle controversie nel commercio internazionale. Obiettivo del seminario è trasmettere le conoscenze per condurre i procedimenti di arbitrato e fornire gli strumenti per affrontare le nuove sfide dell'arbitrato internazionale sia dal punto di vista logistico che dal punto di vista procedurale, anche alla luce del forte impatto della pandemia Covid-19 nel settore dell'amministrazione della giustizia.

Tra i principali contenuti: analisi di vantaggi e svantaggi della soluzione arbitrale; arbitrato e mediazione; convenzioni internazionali in materia arbitrale; modi per organizzare la procedura arbitrale; scelta del tipo e della sede di arbitrato; il requisito della forma scritta; l'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale (ICC); caratteristiche tipiche della procedura arbitrale internazionale; lodi arbitrali.

Docenza: Esperti ICC Italia

Data: 2 luglio 2021

Costo singolo modulo: 250 euro + IVA

14° MODULO LA CERTIFICAZIONE AEO 16 ORE

Siamo grandi esportatori, ma potremmo fare molto meglio. Un esempio: da dati del 2017 solo 1577 esportatori italiani risultano certificati AEO contro 8217 tedeschi. Eppure la certificazione AEO offre vantaggi decisivi, una vera e propria corsia preferenziale che consente di mettere in atto strategie che migliorano i margini e al contempo contengono i rischi. Il modulo offre le competenze necessarie per poter procedere successivamente alla predisposizione della modulistica necessaria all'ottenimento della certificazione AEO. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Il nuovo codice comunitario, principali novità. La nozione di accertamento doganale
- I benefici e i vantaggi che derivano dalla certificazione AEO
- Le procedure adottate per verificare la correttezza delle dichiarazioni emesse
- Verifica del requisito della solvibilità finanziaria: assenza di procedure di insolvenza
- La sicurezza informatica nei sistemi gestionali

Date: due giornate nel mese di settembre 2021

Gratuito.

RICHIESTA DI ISCRIZIONE

Da compilare e trasmettere a Fondazione A.I.B. - ISFOR

via mail a info@isfor2000.com o tramite fax al n. 030 2284584

LA SOCIETÀ

RAGIONE SOCIALE

INDIRIZZO

CAP

CITTÀ

PROV.

PARTITA IVA

CODICE FISCALE

REFERENTE AZIENDALE

TELEFONO

E-MAIL

RICHIEDE N. _____ ISCRIZIONI

Alla IV edizione del Master in Sviluppo dei Mercati Internazionali **4.200 euro + IVA**

oppure l'iscrizione ai seguenti moduli

- 1° Modulo - Mercati internazionali e strategie di internazionalizzazione (700 euro + IVA)
- 2° Modulo - Rischi finanziarie e finanza agevolata per l'import-export (380 euro + IVA)
- 3° Modulo - Export marketing e commercio con l'estero (700 euro + IVA)
- 4° Modulo - Problematiche nell'import-export e aspetti pratici (380 euro + IVA)
- 5° Modulo - La vendita internazionale: focus su forza maggiore (500 euro + IVA)
- 6° Modulo - Organizzare i trasporti e le spedizioni internazionali al riparo da rischi inutili - Incoterms® 2020 (700 euro + IVA)
- 7° Modulo - I contratti di distribuzione e il franchising (350 euro + IVA)
- 8° Modulo - Operare con l'estero: aspetti doganali - Responsabilità e opportunità (700 euro + IVA)
- 9° Modulo - Trasferimento di tecnologia e joint ventures (250 euro + IVA)
- 10° Modulo - Mezzi e sistemi di pagamento e incasso con l'estero, crediti documentari e garanzie (700 euro + IVA)
- 11° Modulo - Le condizioni di vendita online (250 euro + IVA)
- 12° Modulo - Digitalizzazione, internazionalizzazione, web marketing e e-commerce: come tradurli in export (700 euro + IVA)
- 13° Modulo - L'arbitrato commerciale internazionale (250 euro + IVA)
- 14° Modulo - La certificazione AEO (gratuito)

Informativa e richiesta consenso al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs n. 196 del 30/06/03 e GDPR UE 679/2016

Fondazione A.I.B. ISFOR Formazione e Ricerca, con sede legale in Via Cefalonia 60 e sede operativa in Via Nenni 30, 25124 Brescia - nel seguito ISFOR - In relazione ai dati personali qui richiesti, informa che gestisce tali dati anagrafici in qualità di titolare del trattamento per il tramite dei propri incaricati della funzione direttiva, commerciale, didattica, gestionale e organizzativa. - Finalità del trattamento: il trattamento cui saranno sottoposti i dati ha la finalità organizzativa di raccolta e gestione delle adesioni a corsi, seminari, riunioni e incontri promossi da ISFOR. - Modalità del trattamento: il trattamento di tali dati è effettuato con l'ausilio di mezzi elettronici e consiste nella raccolta e conservazione dei dati. E' effettuato anche un trattamento su supporto cartaceo, consistente nella registrazione manuale della effettiva partecipazione, realizzata al momento dell'accoglienza del partecipante, nel giorno e nell'ora stabiliti per l'iniziativa formativa. - Natura obbligatoria o facoltativa del conferimento: il conferimento dei dati non è obbligatorio per legge o regolamento, ma rappresenta la modalità stabilita da ISFOR per l'iscrizione all'evento; l'assenza di consenso al trattamento impedisce di proseguire la registrazione e l'iscrizione non avrà seguito. - Ambito di comunicazione e diffusione: i dati personali forniti non verranno diffusi; il nominativo e il ruolo del partecipante potranno essere comunicati ai relatori per meglio comprendere le caratteristiche della platea.

Diritti dell'interessato: All'interessato del trattamento in esame è riconosciuto l'esercizio dei diritti ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs. 196/2003 e secondo quanto espresso negli art. 11, 12, 15, 17, 18 e 20 e 22 del GDPR UE 679/2016.

DATA

DATA E FIRMA DEL LEGALE RAPPRESENTANTE

FIRMA DEL CANDIDATO



ISFOR
FORMAZIONE CONTINUA
SCEGLI DI DIVENTARE



CONFINDUSTRIA
Brescia

In collaborazione con
l'Ufficio Export e Internazionalizzazione