



## PROGETTO SEI - Sostegno all'Export dell'Italia Formazione per le imprese 2026

L'offerta formativa si articola in **quattro percorsi distinti e complementari**, differenziati in base al livello di maturità delle imprese e progettati per accompagnarle nei processi di internazionalizzazione. I percorsi seguono una logica progressiva, accompagnando le imprese dall'orientamento iniziale fino alla definizione e all'applicazione di strategie di sviluppo internazionale sempre più strutturate ed efficaci.

1

PERCORSO

Orientamento

**Export Starter**

Il percorso è pensato per accompagnare le imprese che si avvicinano ai mercati esteri o che stanno valutando di avviare un primo percorso di export, offrendo strumenti utili a comprendere opportunità, criticità e aspetti da considerare prima di operare a livello internazionale. Si articola in due momenti complementari: **un webinar live introduttivo e un percorso asincrono on demand (Export Kit)**.

### A) WEBINAR LIVE – «ORIENTARSI E PREPARARSI AI MERCATI ESTERI»

26 giugno 2026 (9.30-12.30)

Il webinar supporta le imprese nei primi passi sui mercati internazionali con maggiore consapevolezza, contribuendo a ridurre gli errori più frequenti e fornendo una prima guida sui principali aspetti commerciali e organizzativi da presidiare nella fase iniziale. Ha un taglio trasversale e operativo e offre una lettura chiara e concreta delle opportunità dei mercati esteri.

Contenuti:

- Come sta cambiando il contesto internazionale e cosa significa per le PMI italiane
- Perché guardare ai mercati esteri: opportunità e leve di crescita, con esempi concreti
- Come capire se l'impresa è pronta: strumenti di AI per la valutazione iniziale
- Cosa valutare prima di esportare: prodotto, risorse e organizzazione
- Come individuare i primi mercati e le opportunità commerciali
- Strumenti digitali per promuoversi, cercare clienti e sviluppare contatti all'estero
- Prime modalità di approccio a clienti e partner internazionali
- Casi di successo: PMI italiane che hanno sviluppato un export vincente
- Errori più frequenti nelle prime esperienze sui mercati esteri e come evitarli

Docente: Doris Zaccaria (esperto NIBI in strategia e marketing internazionale)

### B) EXPORT KIT – FORMAZIONE ON DEMAND IN PILLOLE

A completamento del percorso, le imprese potranno accedere all'Export Kit, composto da 10 videopillole fruibili online in modalità asincrona, disponibili 24 ore su 24, della durata di circa 15 minuti ciascuna. Le pillole sono progettate per offrire contenuti essenziali e strumenti operativi sui principali temi dell'internazionalizzazione.

I principi del marketing internazionale

Il digital export

I principi dei contratti internazionali

I principali contratti della distribuzione commerciale



Le operazioni doganali	La logistica nelle operazioni di export
I pagamenti internazionali e gli strumenti finanziari per l'internazionalizzazione	Strumenti di pagamento internazionale e operazioni documentarie
Aspetti fiscali del commercio con l'estero	Export sostenibile: aspetti da considerare

## 2

PERCORSO

Sviluppo strategico

### Market Builder & Global Strategy

8 ore live · 4 webinar da 2 ore

Il percorso è rivolto alle imprese con esperienza sui mercati esteri che intendono rafforzare e sviluppare in modo strutturato la propria presenza internazionale nel medio-lungo periodo. Attraverso un approccio strategico e operativo, supporta il miglioramento della marginalità e dello sviluppo internazionale, lavorando su leve chiave quali la selezione dei mercati, il posizionamento competitivo, le strategie di pricing e lo sviluppo dei canali commerciali.

#### CALENDARIO WEBINAR

N. 1

##### Selezione e prioritizzazione dei mercati internazionali

02 luglio 2026 (14.30–16.30)

Programma:

- Analisi del portafoglio mercati
- Criteri di selezione: attrattività, accessibilità, competitività
- Identificazione dei mercati prioritari
- Strategie di ingresso nei mercati esteri

Docente: Raffaella Condina (esperto NIBI in marketing e strategia)

N. 2

##### Posizionamento competitivo e strategie di marketing e pricing

09 luglio 2026 (14.30–16.30)

Programma:

- Posizionamento nei mercati internazionali
- Analisi di clienti e competitor
- Valore percepito e differenziazione
- Strategie di pricing

Docente: Raffaella Condina (esperto NIBI in marketing e strategia)

N. 3

##### Marketplace internazionali per l'export: modelli e strategie di utilizzo

15 luglio 2026 (10.00–12.00)

Programma:

- Il modello di business dei marketplace: punti di forza e di debolezza
- Quanti e quali sono i marketplace nel mondo (oltre Amazon)
- Come scegliere i marketplace



- Requisiti e vincoli
- Quale strategia adottare per la vendita online
- Errori frequenti sui marketplace
- Case study

Docente: Daniele Rutigliano (esperto NIBI di marketing digitale)

#### N. 4

### Sostenibilità come leva strategica per la competitività internazionale

24 settembre (10.00–12.00)

Programma:

- Evoluzione della domanda internazionale e ruolo della sostenibilità
- Sostenibilità come fattore di accesso ai mercati e alle filiere
- Sostenibilità e posizionamento competitivo
- Effetti sul valore percepito e sulle strategie di pricing
- Sostenibilità come leva di differenziazione nei mercati esteri
- Implicazioni per lo sviluppo internazionale: rafforzamento delle relazioni di filiera, maggiore presidio dei mercati e coerenza tra strategia e proposta di valore
- Presentazione dello strumento ESG Pass (*a cura di Innexa*) e Sustainability (*a cura di Dintec*) - tbc

Docente: Francesco Lagonigro

## 3

PERCORSO

### PERCORSI AREE GEOGRAFICHE

*Approfondimenti di mercati target strategici per le imprese italiane*

Il percorso prevede moduli on line di approfondimento geografico che consentono alle imprese di declinare le strategie di sviluppo internazionale su specifici mercati target. I focus geografici offrono una lettura operativa dei mercati, utile a supportare le imprese nelle valutazioni e nelle scelte di sviluppo internazionale, anche includendo interventi del sistema camerale italiano all'estero e delle camere miste.

#### → **MERCOSUR: Accesso al mercato e sviluppo commerciali in Brasile e Argentina**

16 settembre 2026 (14.30–17.00)

Il webinar approfondisce le prospettive dell'area Mercosur, con un focus su Brasile e Argentina, analizzando opportunità di business, modalità di accesso al mercato, canali distributivi e principali criticità normative e commerciali per le imprese italiane.

Contenuti:

#### **Accordo UE–Mercosur**

- Stato dell'accordo UE–Mercosur e implicazioni per le imprese
- Opportunità commerciali per le imprese italiane
- Impatti sui principali settori del Made in Italy
- Principali criticità normative e barriere all'ingresso

#### **Focus Brasile**



- Caratteristiche del mercato brasiliano e ruolo strategico di San Paolo
- Trend settoriali e opportunità per le imprese italiane
- Modalità di accesso al mercato e struttura dei canali distributivi

#### **Focus Argentina**

- Caratteristiche del mercato argentino
- Trend settoriali e opportunità per le imprese italiane
- Modalità di accesso al mercato e struttura dei canali distributivi

Docenti: Claudio Farabola (CCIE Argentina); Alfredo Pretto (CCIE Brasile), Cristina Piangatello (esperto NIBI, doganalista - tbc)

### → **FOCUS INDIA – Accesso al mercato e sviluppo commerciale**

**1 ottobre 2026 (9.30–12.30)**

Contenuti:

- Caratteristiche del mercato indiano e principali dinamiche di crescita
- Trend settoriali e opportunità per le imprese italiane; modalità di accesso al mercato e struttura dei canali distributivi
- L'Accordo UE-India: cosa cambia per le imprese?
- La tutela della proprietà intellettuale in India (in collaborazione con IPR Helpdesk India)

Docenti: Claudio Maffioletti (CCIE India) Luca Valente (IPR Helpdesk Europeo)

### → **FOCUS ASIA: SCENARIO E SUPPLY CHAIN(tbd)**

**Modulo 1 - Cina e Sud Est Asiatico a confronto - 8 ottobre 2026 (10.00–12.00)**

**Modulo 2 - Rotte interrotte e Supply Chain resilienti: Evoluzione delle supply chain e della logistica in Asia e come proteggere la logistica euro-asiatica - 15 ottobre 2026 (14.30–16.30)**

**Modulo 3 - La mappa geopolitica del business e Go-To-Market in Asia - 4 novembre 2026 (14.30–16.30)**

Contenuti: Un ciclo di 3 Masterclass online esclusive, strutturate per trasferire il know-how direttamente alle imprese associate, valorizzando il network di esperti del Club Asia. Ogni webinar prevede interventi di esperti, sessione Q&A e materiali di supporto. *(in collaborazione con ClubAsia)*

Docenti: TBD con Club Asia

### → **AREA MEDITERRANEO E GOLFO: Accesso al mercato e opportunità per le imprese**

**9 novembre (10.00 - 12.00)**

**18 novembre (10.00 - 12.00)**

Contenuti: in definizione *(in collaborazione con JIACC)*

Docente: Pietro Paolo Rampino (JIACC)

## **4**

PERCORSO

### **FINANCIAL ADVISORY**

*Come finanziare la crescita internazionale e sfruttare le opportunità di bandi e gare internazionali*

Il percorso di **Financial Advisory** nasce per fornire alle imprese informazioni, strumenti pratici e chiavi di lettura operative per orientarsi nel mondo della finanza per l'internazionalizzazione. L'obiettivo è aiutare le aziende a comprendere come utilizzare in modo più consapevole finanziamenti nazionali e internazionali, strumenti di garanzia, misure agevolative, bandi europei e opportunità derivanti da gare europee e internazionali. Questi strumenti non rappresentano solo fonti di copertura dei costi, ma vere e proprie **leve**



**per pianificare la crescita sui mercati esteri, sostenere investimenti, ridurre i rischi commerciali e finanziari, rafforzare la competitività e accedere a nuove opportunità di business.**

### → **ORIENTAMENTO AGLI STRUMENTI FINANZIARI PER L'EXPORT**

**9 giugno 2026 (10.00 - 11.30)**

Il webinar ha l'obiettivo di aiutare le imprese a orientarsi tra **finanziamenti agevolati, contributi, voucher, strumenti bancari e servizi di accompagnamento**, chiarendo quali strumenti sono più adatti nelle diverse fasi del percorso di internazionalizzazione.

Contenuti:

- Perché parlare di finanza per l'internazionalizzazione
- I principali fabbisogni delle imprese (Primo export, consolidamento mercati, e-commerce, fiere, gare, liquidità, investimenti esteri)
- Mappa degli strumenti disponibili e metodo pratico per scegliere lo strumento giusto
- Presentazione del Portale Agevolazioni (a cura di Innexa, Roberto Brero)

Docenti: Valeria Centinaro - Giulia Zucconi (Promos Italia)

### → **LE NOVITÀ DI SIMEST: FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER L'EXPORT DELLE PMI ITALIANE**

**30 giugno 2026 (10.00 - 11.30)**

Contenuti: Presentazione delle nuove misure di SIMEST per facilitare le attività di internazionalizzazione in India, USA e nel Golfo

***(in collaborazione con Simest)***

Docente: Federica Ingrosso (Simest)

### → **FIND YOUR TENDER: LA PIATTAFORMA CHE SEMPLIFICA L'ACCESSO ALLE OPPORTUNITÀ DELLE GARE D'APPALTO**

**14 Luglio 2026 (15.00 - 16.30)**

Contenuti: Presentazione della nuova piattaforma Find Your Tender, delle sue funzionalità e dei vantaggi per le imprese ad accedere al mercato delle gare d'appalto europee

Docenti: Valeria Centinaro - Giulia Zucconi (Promos Italia)



**Bozza di calendario della formazione per le imprese 2026**  
(in corso di definizione)

Mese	Data	Orario	Titolo appuntamento	Percorso
Giugno	9 giugno 2026	10.00–11.30	Webinar orientamento agli strumenti finanziari per l'export	Financial Advisory
Giugno	26 giugno 2026	9.30–12.30	Orientarsi e prepararsi ai mercati esteri	Export Starter
Giugno	30 giugno 2026	10.00–11.30	Le novità di SIMEST: finanziamenti agevolati per l'export delle PMI italiane	Financial Advisory
Luglio	2 luglio 2026	14.30–16.30	Selezione e prioritizzazione dei mercati internazionali	Market Builder & Global Strategy
Luglio	9 luglio 2026	14.30–16.30	Posizionamento competitivo e strategie di marketing e pricing	Market Builder & Global Strategy
Luglio	14 luglio 2026	15:00 - 16.30	Find Your Tender: la nuova piattaforma che semplifica l'accesso alle opportunità delle gare d'appalto	Financial Advisory
Luglio	15 luglio 2026	10.00–12.00	Marketplace internazionali per l'export: modelli e strategie di utilizzo	Market Builder & Global Strategy
Settembre	24 settembre	10.00–12.00	Sostenibilità come leva strategica per la competitività internazionale	Market Builder & Global Strategy
Settembre	16 settembre 2026	14.30–17.00	MERCOSUR: accesso al mercato e sviluppo commerciale in Brasile e Argentina	Percorsi Aree Geografiche
Ottobre	01 ottobre 2026	9.30–12.30	INDIA – Accesso al mercato e sviluppo commerciale	Percorsi Aree Geografiche
Ottobre	8 ottobre 2026	10.00–12.00	FOCUS ASIA E SUPPLY CHAIN: Modulo 1 - Cina e Sud Est Asiatico a confronto	Percorsi Aree Geografiche
Ottobre	15 ottobre 2026	14.30–16.30	FOCUS ASIA E SUPPLY CHAIN: Modulo 2 - Rotte interrotte e Supply Chain resilienti	Percorsi Aree Geografiche



Novembre	04 novembre 2026	14.30–16.30	FOCUS ASIA E SUPPLY CHAIN: Modulo 3 - La mappa geopolitica del business e Go-To-Market in Asia	Percorsi Aree Geografiche
Novembre	09 novembre 2026	10.00–12.00	Percorsi aree geografiche - AREA MENA	Percorsi Aree Geografiche
Novembre	18 novembre 2026	10.00–12.00	Percorsi aree geografiche - AREA MENA	Percorsi Aree Geografiche