

CROSS-BORDER SOLUTIONS

The way for selling to China

COME VENDERE IL TUO PRODOTTO MADE IN ITALY NEL MERCATO CINESE

Il **mercato cinese** rappresenta uno dei più importanti sbocchi commerciali (un tasso di crescita del +6% nel 2018). I **28,4 miliardi di** Euro dell'export italiano verso la Cina testimoniano la crescente richiesta di prodotti italiani. Il Made in Italy è riconosciuto per la qualità, ma anche come status symbol del lifestyle della nuova classe media.

Un mercato non facile.

Una **strategia efficace per valorizzare il tuo prodotto Made in Italy** in un contesto completamente diverso come quello cinese, deve tener conto di:

- Un consumatore, con abitudini ed esigenze differenti
- Una crescente attrazione da parte del mercato cinese per il prodotto Made in Italy
- Canali di vendita complessi e difficilmente accessibili

**Senza le giuste competenze
è impossibile avere successo
nel mercato cinese!**

Con il programma The way for selling to China - formazione esperienziale, mentoring e confronto con esperti - puoi **lavorare da subito su un tuo progetto o prodotto aziendale di punta** per migliorare la performance della tua impresa:

Partecipa al percorso:

LEARN - un percorso di accompagnamento per conoscere il mercato cinese e posizionare il tuo prodotto

LIVE - una Study Visit a Shangai

DO - un mentoring mirato per elaborare strategie da applicare alla tua realtà aziendale, in continuità con l'esperienza sul campo

Obiettivi

Con questo corso i partecipanti entreranno in contatto con i principali aspetti culturali ed economici indispensabili per Fare Business in Cina. Le giornate di **formazione verticale sulla cultura, marketing, aspetti giuridici e doganali** permetterà alle imprese di sviluppare e perfezionare, con il supporto dei docenti, un *business plan* per trovare le migliori soluzioni di investimento e individuare nuovi canali di vendita verso il mercato cinese. L'obiettivo primario del percorso sarà quello di

permettere alle aziende di entrare in contatto con le principali realtà locali che producono e distribuiscono prodotti in Cina e sui mercati inter nazionali. All'interno del percorso è anche previsto un **periodo di trasferta in Cina della durata di una settimana** che permetterà agli imprenditori e ai manager coinvolti di vivere direttamente le possibilità e le complessità di questo enorme Paese.

Destinatari

Il corso è immaginato per **aziende** che producono **beni ad alto valore aggiunto**, che già esportano tramite intermediari in Cina e che vogliono rafforzare la loro presenza sul mercato o aziende esportatrici che ancora non hanno mai approcciato il mercato cinese.

Contenuti

Il corso si divide in tre fasi:

LEARN

32 ore di formazione distribuite tra **giugno e settembre 2019*** con i seguenti focus

- introduzione al mercato cinese
- identificazione delle abitudini del consumatore cinese
- come fare business in Cina
- aspetti legali e doganali per le imprese
- canali di distribuzione
- Social Media in Cina

LIVE

La **direct experience nella Regione di Shanghai, nel mese di settembre 2019***, porterà i partecipanti a visitare importanti imprese e cluster industriali di eccellenza. Le imprese saranno inoltre introdotte nella rete istituzionale e camerale italiana presente a Shanghai, che fornirà ai manager il supporto e la conoscenza pratica per entrare nel mercato orientale. La study visit seguirà il seguente piano di incontri:

Giorno 1

- Incontri con le Istituzioni italiane presenti sul territorio, **Camera di Commercio Italo Cinese** e rappresentante dell'**Ufficio ICE** di Shanghai.
- Incontro con la docente **Francesca Hansstein, esperta dell'area**, che fornirà un'introduzione sul comportamento del consumatore cinese.

Giorno 2

- Visita al **Parco Industriale di Suzhou**. Durante la giornata sono programmati diversi incontri riservati ai partecipanti, a partire dal Direttore del Parco Industriale agli imprenditori delle aziende cinesi di maggior successo presenti all'interno dell'area.

Giorno 3

- Business tricks e necessità legali/commerciali delle aziende italiane che vogliono operare in Cina saranno oggetto di un approfondimento da parte dei referenti dello **studio Legale**

Pisacane e Zibetti, analizzando problematiche e best practice soprattutto in materia di tassazione, accise e dogane.

- Visita al **Florence Village** ed incontro con i referenti della società. Fra i numerosi approfondimenti verrà presentato il **sistema di retail di beni di lusso** nel mercato orientale.
- Visita alla **zona speciale doganale offshore**

Giorno 4

- Visita ad imprese cinesi con il supporto di un facilitatore, che guiderà i partecipanti nella comprensione del HR management all'interno della regolamentazione e della prassi locale.

*Il calendario delle giornate è pubblicato nella sezione Durata e periodo di svolgimento. Il programma definitivo verrà comunicato agli iscritti a ridosso della partenza.

DO

Un'attività di **mentoring di gruppo** e il **supporto dei docenti** appositamente focalizzata sul progetto aziendale specifico di ciascun partecipante, consentirà di affinare un business plan aziendale e portare proposte concrete all'interno della propria realtà produttiva.

**Parallelamente al corso sarà offerta l'opportunità di partecipare ad un percorso di avvicinamento alla lingua cinese. La partecipazione al corso è consigliata.

Metodologia

Esercitazioni teoriche e pratiche, lavori di gruppo e presentazione di *business case* saranno parte integrante del corso. I partecipanti avranno a disposizione, oltre ai docenti e formatori, anche un **mentor di profilo senior** che supporterà lo sviluppo delle competenze trasversali necessarie in questo mercato. Inoltre, la **trasferta in Cina** della durata complessiva di **6 giorni offrirà ai partecipanti una visione a 360° di uno dei poli più produttivi della Repubblica Cinese**.

Per le aziende interessate sarà possibile richiedere la valorizzazione per un percorso di coaching personalizzando direttamente in azienda.

Coordinamento

Tiziano Vescovi, Professore ordinario di **Economia e gestione delle imprese** nel Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari Venezia. **Insegna Marketing, Cross-cultural Marketing, Brand Management e International Marketing to China**. Membro del Senato Accademico. Co-direttore del laboratorio di ricerca International Management to Asia (IMA-lab), è stato direttore della Scuola di Studi sull'Asia e Gestione Aziendale dal 2014 al 2017. Dal 2013 al 2016 membro del comitato direttivo della Società Italiana di Management. Dal 2006 Direttore scientifico della Scuola Librai Italiani di Roma e attualmente direttore del Master in "Luxury, Customer Advisor".

Durata e periodo di svolgimento

Il corso si svolgerà con il seguente calendario:

- **17 giugno 2019** dalle 9.00 alle 13.00
- **24 giugno 2019** dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00
- **9 luglio 2019** dalle 9.00 alle 13.00
- **12 luglio 2019** dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00
- **5 settembre** dalle 9.00 alle 13.00
- **Dall' 8 al 13 settembre 2019, study visit in Cina, con permanenza a Shanghai**
- **30 settembre 2019** dalle 9.00 alle 12.00

Attestato e certificazioni

Al termine del corso, a fronte della frequenza di almeno il **70% del monte ore**, verrà rilasciato un **attestato di partecipazione**.

Requisiti

Al fine di garantire la massima efficacia dell'intervento formativo saranno valutate tutte le candidature che per curriculum studi e/o professionale risultino coerenti con gli obiettivi del corso. **Non è prevista la conoscenza della lingua cinese come requisito di ammissione all'iniziativa** (durante la trasferta in Cina, i partecipanti saranno accompagnati da tutor e interpreti). **organizzato da Ca' Foscari Challenge School.**

Sede

Ca' Foscari Challenge School

Via della Libertà 12 - 30175 Venezia - (Parco VEGA)

Quota di partecipazione

€ 4300 + 22% IVA

La quota comprende:

- 32 ore di attività d'aula
- study visit di una settimana a Shanghai, che include alloggio, visto e trasferimenti interni. Sono inclusi all'interno della quota anche tutti i pranzi e due cene con testimonianze e guest speaker.

*I voli sono a carico dei partecipanti

Agevolazioni e Borse di studio

Per l'iniziativa sono messe a disposizione:

1. **8 borse del valore di €2500 a riduzione della quota** destinate a **titolari d'impresa e dipendenti residenti e/o operante all'interno della Regione Veneto**. Il contributo di finanziamento è messo a disposizione dal progetto "Veneto In Azione, Capitale Umano e Innovazione". Servizio di rafforzamento della capacità istituzionale e di miglioramento delle competenze degli operatori, per favorire trasparenza, collaborazione e partecipazione in un'ottica di Open Government - Programma Operativo Regionale Fondo Sociale Europeo (POR FSE) 2014/2020, Asse 4; Capacità Istituzionale; (Decreto n. 239 del 30/09/2016)".

Le borse verranno assegnate dando priorità a imprenditori ed export manager di aziende dedicate alla produzione di beni ad alto valore aggiunto con almeno una sede operativa in Veneto. Per quanto riguarda i criteri di selezione nell'assegnazione dei voucher, sarà svolta una graduatoria basata sui seguenti criteri:

- titolo di studio
- esperienza professionale attinente al percorso formativo
- esperienza formativa attinente al percorso formativo
- conoscenza della lingua inglese

Sono inoltre previste:

2. **5 borse del valore unitario di €1500 a copertura parziale della quota** per Alumni dell'Università Ca' Foscari
3. **5 borse del valore unitario di €1500 a copertura parziale della quota** per imprese italiane che presentino prodotti o progetti innovativi.

Sono previste **agevolazioni** per l'iscrizione:

- **Alumni Università Ca' Foscari**, riduzione del 10%;
- **Alumni e studenti Ca' Foscari Challenge School**, riduzione del 30%;
- **Insegnanti di ruolo** e personale amministrativo della scuola pubblica italiana, riduzione del 20%
- **Personale docente e amministrativo Università Ca' Foscari**, riduzione del 20%;

Per le **Aziende o Enti che iscrivano più di un dipendente**:

- riduzione del 10% sulla seconda iscrizione;
- riduzione del 20% sulla seconda e terza iscrizione;
- riduzione del 30% sulla seconda, terza e quarta iscrizione.

Le riduzioni si applicano alla quota ordinaria e non sono cumulabili con altre agevolazioni. Le Aziende o Enti che desiderano iscrivere più di quattro dipendenti possono richiedere un preventivo personalizzato o ricevere un programma formativo ad hoc in risposta alle loro necessità

Modalità di iscrizione

L'iscrizione avverrà tramite il form on line all'interno della scheda web. Si ricorda che **l'iscrizione deve essere considerata ultimata solo dopo il pagamento della quota di partecipazione** come indicato nelle "Condizioni generali di adesione" del form.

Al momento dell'iscrizione verrà inviato anche un link per la raccolta di maggiori informazioni riguardanti il profilo dell'impresa e i suoi interessi verso il mercato cinese, tali informazioni verranno utilizzate per la profilazione dei destinatari delle borse di studio e per la definizione del percorso del singolo partecipante all'interno dell'iniziativa.

Contattaci per una **consulenza personalizzata attraverso la quale definire le modalità di partecipazione più adatte** alle tue esigenze: corsi.challengeschool@unive.it

Verranno accolte le iscrizioni pervenute entro il giorno **3 giugno 2019**.

Ca' Foscari Challenge School

Ca' Foscari Challenge School è la scuola per la **formazione continua** dell'Università Ca' Foscari Venezia. Un centro di competenze che incrocia ricerca ed esperienza, per dare vita ad un'ampia gamma di corsi in grado di interpretare le esigenze di aggiornamento di **organizzazioni e persone** nei diversi momenti della loro carriera.

Master universitari, programmi executive, workshops di approfondimento e progetti su misura, sviluppano temi innovativi garantendo il link tra **aziende, territorio e mondo accademico**.

Una solida programmazione che trova i suoi principali punti di forza in una **faculty caratterizzata da docenti e consulenti di profilo internazionale**; in un **network di partners** importanti; nella **multidisciplinarietà** dei percorsi che consentono di acquisire una preparazione completa; nell'utilizzo di **metodologie "attive"**.

Informazioni

Per maggiori informazioni relative a contenuti, docenti, sede, agevolazioni è possibile contattare il referente dell'iniziativa:

Dott.ssa Federica Gazzentini

Federica.gazzentini@unive.it

041 234 6855



Università
Ca' Foscari
Venezia



Ca' Foscari
**Challenge
School**

Segreteria Organizzativa

tel. 041 234 6868/6855

(dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00)