Ufficio Stampa della Provincia autonoma di Trento
Piazza Dante 15, 38122 Trento
Tel. 0461 494614 - Fax 0461 494615
uff.stampa@provincia.tn.it

COMUNICATO n. 3105 del 03/12/2019

Giovedì 5 dicembre a Trentino Sviluppo approfondimento su modalità di vendita, proprietà intellettuale e contrattualistica

Vendere all’estero senza lasciare niente al caso: incontro per le imprese

Sedersi al tavolo di un cliente estero avendo ben chiare le principali variabili e gli strumenti a disposizione per tutelare i propri interessi economici permette di evitare i rischi e avere maggiori possibilità di successo. La preparazione è una chiave strategica per i processi di internazionalizzazione. Per questo Trentino Sviluppo promuove giovedì 5 dicembre un seminario gratuito con due esperti del settore: Flavia Gelmini, International Tax Advisor, e Andrea Arpaia, avvocato. L’incontro si svolgerà a partire dalle ore 9.00 nel Polo Tecnologico di via Fortunato Zeni, 8 a Rovereto. La partecipazione è gratuita, previa iscrizione dal sito trentinosviluppo.it.

Vendere all’estero significa entrare in contatto con approcci spesso diversi da quello italiano in termini di business, contrattualistica e trattativa. Per questo, al fine di ottimizzare le opportunità di export della propria impresa, è consigliabile prepararsi in modo approfondito. Il tema sarà declinato nelle sue diverse sfaccettature nel corso del seminario “Vendere all’estero senza lasciare nulla al caso”, promosso da Trentino Sviluppo nell’ambito di un ciclo di incontri di formazione rivolto alle aziende trentine che puntano ad entrare o ad affermarsi nei mercati esteri.

L’incontro prenderà il via alle ore 9:00. Il primo intervento “Vendere all’estero” verterà su come “prendere le misure” dell’altro Paese con la conoscenza della sua cultura, nonché del suo sistema legale e fiscale, per passare poi alla definizione dell’oggetto della vendita e delle modalità di gestione post vendita. Nel corso della mattinata sarà poi affrontata l’importanza dei documenti per formalizzare gli elementi fondamentali dell’accordo, definire rischi e responsabilità, gestire correttamente gli aspetti fiscali e doganali. Chiuderà la prima sessione un focus sulla tutela della proprietà intellettuale.
Dopo pranzo i lavori riprenderanno alle 13.30 con l’analisi delle principali modalità di vendita all’estero e le caratteristiche delle trattative nei contratti di distribuzione internazionale, agenzia, licenza, franchising e merchandising. Le conclusioni sono previste per le 17.00.
L’ingresso è gratuito. È però richiesta la prenotazione mediante apposito modulo pubblicato sul sito trentinosviluppo.it (f.r.)

(dm)