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. 249 del 05/02/2026

Previsti un approfondimento per le aziende sulle strategie di internazionalizzazione e sessioni individuali di orientamento. Il formatore sarà Alessandro Fichera

Trentino Sviluppo: due opportunità formative su export e mercato USA

Nei mercoledì 11, 18 e 25 febbraio, Trentino Sviluppo organizza “Business Plan per l’export”, un corso per imprese interessate a valutare la fattibilità tecnica, economico-finanziaria e commerciale di un progetto di internazionalizzazione. Nelle sole giornate dell’11 e 18 febbraio, inoltre, il formatore Alessandro Fichera sarà disponibile per sessioni individuali di orientamento della durata di 30 minuti focalizzate sulle specificità e sulle criticità più recenti del mercato statunitense. Entrambe le opportunità si terranno a Rovereto presso Progetto Manifattura.

L’internazionalizzazione rappresenta una leva fondamentale per la crescita e la competitività delle imprese. Tuttavia, affrontare i mercati esteri comporta rischi e complessità che richiedono una pianificazione accurata. Trentino Sviluppo con il supporto di Alessandro Fichera, Equity Partner di Bonfiglioli Consulting e CEO di Octagona, consulente che ha all’attivo centinaia di progetti di successo su oltre 40 Paesi per le PMI italiane, propone un percorso volto a trasferire un metodo per predisporre un “Business Plan per l’export”.

Nell’ambito del corso – mercoledì 11 e mercoledì 18 febbraio dalle ore 9:00 alle 13:00 e mercoledì 25 dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 16:30 – si inizierà offrendo una panoramica degli strumenti per misurare il livello di “readiness”, ovvero di preparazione all’internazionalizzazione, per poi passare dall’idea alla definizione di un piano strategico e operativo. Il secondo incontro sarà dedicato ai consigli pratici su come strutturare un business plan per l’export sostenibile, scegliendo i mercati target dopo aver valutato opportunità e barriere, ma anche un piano di ricavi e investimenti, con previsioni di vendita, stima dei costi e pianificazione. Con il supporto di casi studio, si parlerà di sostenibilità economico finanziaria, break-even point, ritorno sull’investimento e analisi del rischio. Il terzo incontro prevede infine in un’esercitazione pratica e un lavoro di gruppo su un caso aziendale simulato, volto alla definizione dei mercati target, stima dei ricavi e predisposizione di un piano export completo e operativo.
L’11 e il 18 febbraio Trentino Sviluppo offre inoltre l’opportunità di partecipare a sessioni individuali di orientamento al mercato USA, gestite dall’Area Internazionalizzazione in collaborazione con Alessandro Fichera, della durata di trenta minuti. L’obiettivo è fornire una fotografia aggiornata del contesto economico e commerciale statunitense, dare indicazioni operative su dazi, requisiti doganali, certificazioni e regolamenti che impattano su importazione e distribuzione e discutere in merito alle strategie e ai canali di ingresso più adatti in base ad uno specifico prodotto, al comparto merceologico di riferimento e alle risorse disponibili.
La partecipazione ai diversi momenti formativi è libera e gratuita, previa iscrizione.
Maggiori informazioni sul sito web trentinosviluppo.it (*m.d.c.*)

(dm)