



## Fare business con l'Argentina

### CALENDARIO E STRUTTURA

18 – 19 novembre 2011

2 incontri/9 ore di formazione

### OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire un quadro completo ed esaustivo del sistema politico, sociale, economico e finanziario argentino e delle strategie da utilizzare per sviluppare un business remunerativo in Argentina. L'obiettivo è dunque quello di fornire ai manager e agli imprenditori gli strumenti necessari per avviare e condurre processi di sviluppo della propria attività commerciale in quel paese. Al termine del corso i partecipanti potranno operare più efficacemente avendo acquisito una maggiore consapevolezza delle logiche operative e delle opportunità di sviluppo del mercato argentino.

### DESTINATARI

Il seminario è stato progettato per coloro che hanno perseguito, o intendono perseguire, strategie di penetrazione (investimenti diretti, esportazioni, delocalizzazione della produzione) del mercato argentino o di Paesi simili, caratterizzati da forte "presenza" italiana.

### DOCENTI

**Alberto MATTIACCI**, Professore Ordinario di Market Driven Management alla Sapienza, Dipartimento Comunicazione e ricerca sociale. Direttore del Centro di Ricerca Interdisciplinare Territorio, Turismo e Ambiente, Membro del Consiglio di Presidenza della Società Italiana Marketing. Referente scientifico area Marketing del Knowledge Center, LUISS Business School

**Giorgio DE LORENZI**, Esperto di commercio e finanza internazionale, fondatore e presidente delle associazioni culturali bilaterali Società Italia Argentina e Società Italia Cile; rappresentante europeo di banche pubbliche argentine; consulente di organismi e società internazionali; giornalista; docente di marketing internazionale

### ESERCITAZIONI

Sono previsti diversi momenti di esercitazione pratica e testimonianze di imprenditori e membri dell'Ambasciata e della Camera di Commercio Italo Argentina.

Ai partecipanti saranno forniti indirizzi utili allo sviluppo del business.

### SEDE E ORARI

ROMA, Viale Pola 12

Venerdì dalle 16.30 alle 20.00

Sabato dalle 10.00 alle 18.00

### PROGRAMMA

- Introduzione generale al paese
  - geografia, storia, sistema istituzionale
  - situazione politico sociale
- Il sistema economico e finanziario
  - andamento congiunturale: rischi e opportunità
    - valutazione rischio Paese
    - finanziamenti UE e multilaterali
  - cultura imprenditoriale e grado di apertura al commercio internazionale
  - presenza e influenza dello Stato
- Strumenti di accesso al mercato
- Interscambio commerciale con l'Italia e investimenti diretti esteri
  - valutazione della penetrazione commerciale dei prodotti italiani sul mercato locale
  - valutazione degli investimenti diretti da e verso l'Italia
  - valutazione delle potenzialità di cooperazione
  - gli accordi contrattuali o la costituzione di società miste per la produzione e la distribuzione
  - l'adattamento dei prodotti e la scelta dei distributori
- Come affrontare il Paese: problemi strategici e operativi
- Il ruolo dell'Istituto italiano di Commercio Estero (ICE), della Camera di Commercio Italo Argentina (CaCIA), dell'Ambasciata d'Italia e della Società Italia Argentina (SIA)
- Il piano di marketing
  - analisi della situazione interna ed esterna (analisi SWOT)
  - definizione degli obiettivi quantitativi e qualitativi
  - individuazione del target
  - selezione delle strategie (relative alla crescita dell'impresa, alla lotta contro la concorrenza, ai target selezionati, alla segmentazione, etc.)
  - definizione del marketing mix (strumenti tradizionali e innovativi)

#### Attestato di frequenza

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza ai partecipanti che abbiano frequentato almeno l'80% delle attività di formazione.

**Quota d'iscrizione:** € 1.000 + 20% IVA

**Codice:** Z2088

#### Per informazioni e iscrizioni

LUISS Business School - Viale Pola, 12 - 00198 Roma

tel: 06 85 222 371 - fax: 06 85 222 400

marketingcomunicazione@luiss.it

www.lbs.luiss.it - area Programmi di Formazione

