
Formazione

PROGETTO SEI: 4 PERCORSI FORMATIVI GRATUITI PER LE IMPRESE (giugno-novembre 2026)

Nell'ambito del Progetto SEI, il sistema camerale propone quattro diversi percorsi formativi gratuiti, differenziati in base al livello di maturità delle imprese, per accompagnarle nei processi di internazionalizzazione. Per partecipare, occorre iscriversi al portale www.sostegnoexport.it e registrarsi ai webinar di interesse, in prossimità della data di svolgimento, disponibili nella sezione *formazione* della piattaforma.

PERCORSO 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).

- **webinar 26 giugno 2026 (9.30-12.30) - ORIENTARSI E PREPARARSI AI MERCATI ESTERI:** 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 (scarica la [locandina](#)).
- **EXPORT KIT:** 10 videopillole fruibili online, in modalità asincrona, in qualsiasi momento. Gli argomenti: principi di marketing internazionale, principi dei contratti internazionali, operazioni doganali, digital export, principali contratti della distribuzione commerciale, logistica per l'export, 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.

PERCORSO MARKET BUILDER & GLOBAL STRATEGY

Percorso di 4 webinar 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.

- webinar 2 luglio 2026 (14.30–16.30) - **Selezione e prioritizzazione dei mercati internazionali**
- webinar 9 luglio 2026 (14.30–16.30) - **Posizionamento competitivo e strategie di marketing e pricing**
- webinar 15 luglio 2026 (10.00–12.00) - **Marketplace internazionali per l'export: modelli e strategie di utilizzo**
- webinar 24 settembre (10.00–12.00) - **Sostenibilità come leva strategica per la competitività internazionale**

PERCORSO AREE GEOGRAFICHE

4 moduli online 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.

- webinar 16 settembre 2026 (14.30–17.00) - **MERCOSUR: accesso al mercato e sviluppo commerciali in Brasile e Argentina**
- webinar 1 ottobre 2026 (9.30–12.30) - **FOCUS INDIA: accesso al mercato e sviluppo commerciale**
- data da definire - **FOCUS ASIA: scenario e supply chain**
- webinar 9 e 18 novembre (10.00–12.00) - **AREA MEDITERRANEO E GOLFO: accesso al mercato e opportunità per le imprese**

FINANCIAL ADVISORY

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.

- webinar 9 giugno **ORIENTAMENTO AGLI STRUMENTI FINANZIARI PER L'EXPORT**
- webinar 30 giugno (10.00 - 11.30) **LE NOVITÀ DI SIMEST: finanziamenti agevolati per l'export delle PMI italiane**
- webinar 14 luglio (15.00 - 16.30) **FIND YOUR TENDER: LA PIATTAFORMA CHE SEMPLIFICA L'ACCESSO ALLE OPPORTUNITÀ DELLE GARE D'APPALTO**

ATTIVITA' CONCLUSE

? [Percorso DALLA STRATEGIA ALL'ACQUISIZIONE DEL CLIENTE \(in presenza e online, dal 1 aprile al 6 maggio 2026\)](#)

? [Percorso PROMUOVERE L'AZIENDA NELLE FIERE, NEGLI EVENTI E NEI B2B INTERNAZIONALI: tutte le fasi dalla A alla Z](#)

Contatti

Unità organizzativa

Promozione - Ufficio internazionalizzazione

Email

internazionale@pno.camcom.it

ORARI:

Su appuntamento scrivendo all'email: internazionale@pno.camcom.it

Recapiti telefonici:

Stampa in PDF

[PDF](#)

Ultima modifica

Gio 18 Giu, 2026

Condividi

Reti Sociali

Quanto ti è stata utile questa pagina?

Average: 5 (5 votes)

