
Progetto SEI - Sostegno all'Export dell'Italia

La Camera di Commercio Monte Rosa Laghi Alto Piemonte ha aderito alla terza annualità del Progetto SEI "Sostegno all'Export dell'Italia", promosso da Unioncamere e dal sistema camerale italiano con l'obiettivo di aumentare il numero di imprese esportatrici del territorio.

Il progetto gratuito è rivolto a:

- imprese che non esportano ma ne hanno la potenzialità;
- imprese che esportano occasionalmente.

Per partecipare occorre:

- accedere alla piattaforma www.sostegnoexport.it
- cliccare sul pulsante: Sei un'impresa interessata a operare all'estero? Accedi e compila il questionario
- inserire la password: progettosei
- compilare il questionario inserendo i dati richiesti.

Le imprese selezionate, in regola con il pagamento del diritto annuale camerale, verranno ricontattate per definire le modalità di partecipazione.

Le attività comprese nel progetto includono:

- analisi fabbisogni e valutazioni opportunità di mercato
- realizzazione di export check-up
- iniziative di *assessment*, orientamento (tra cui attività informative, formazione ed eventi) e prima assistenza
- assistenza per l'utilizzo dei servizi promozionali all'estero
- realizzazione dei Piani Export per le imprese "pronte".

? Maggiori informazioni sono disponibili sul [sito dedicato al progetto](#).

? Coloro che si sono già iscritti nelle precedenti annualità del progetto non devono effettuare nuovamente la registrazione, gli uffici sono a disposizione per una eventuale verifica della corretta profilazione.

PROSSIMI APPUNTAMENTI FORMATIVI

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE ALL'ATTIVITA' FORMATIVA DEL PROGETTO SEI:

Per partecipare ai webinar **occorre iscriversi al progetto SEI**, accedere all'area riservata con le proprie credenziali e **clickare sulla pagina dell'evento nella sezione "Formazione"**. La registrazione al progetto è gratuita, clicca qui: <https://www.sostegnoexport.it/login/>

A chi si rivolge? Imprese iscritte nella piattaforma del Progetto SEI. Non saranno ammesse società di consulenza, procuratori d'affari, agenti di commercio, intermediari e liberi professionisti, nonché aziende del settore turistico, associazioni di categoria, consorzi, enti e tutti i soggetti che non corrispondono al target di Progetto.

Docenza a cura di: NIBI – la Business School di Promos Italia

EXPORT KIT

Percorso composto da **10 videopillole** da circa 15 minuti ciascuna, **fruibili on demand 24/24H** dalle singole imprese. Le pillole offrono contenuti essenziali e strumenti operativi per affrontare con efficacia i mercati internazionali, con un approccio pratico e strategico.

1. I principi di Marketing internazionale
2. Il Digital Export
3. I principi dei contratti internazionali
4. I principali contratti della distribuzione commerciale
5. Le operazioni doganali
6. Nuova frontiera: la logistica nelle operazioni di export
7. I pagamenti internazionali e gli strumenti finanziari per l'internazionalizzazione
8. Strumenti di pagamento internazionale e operazioni documentarie
9. Aspetti fiscali del commercio con l'estero
10. Export sostenibile: quali aspetti considerare

Webinar di presentazione: 18 giugno 2025 h. 9.30-12.30

INTERNAZIONALIZZAZIONE: STRATEGIE E SCENARI FUTURI NEI MERCATI GLOBALI

Ciclo di incontri formativi rivolto alle PMI ad alto potenziale, con l'obiettivo di rafforzarne la presenza sui mercati esteri.

Il percorso si compone di **quattro moduli online** e punta a sviluppare competenze avanzate per affrontare l'internazionalizzazione in modo strutturato, consapevole e sostenibile, con una visione strategica orientata al futuro. Attraverso un approccio trasversale e business oriented, **il programma approfondisce le dinamiche economiche, culturali e commerciali di mercati ad alto potenziale come India, Cina, Emirati Arabi/Golfo e Brasile, fornendo strumenti concreti per analizzare i contesti locali, definire strategie di ingresso e gestire efficacemente le attività nei paesi target.**

Il modulo introduttivo, di carattere generale, offre una panoramica sull'attuale scenario globale e sulle principali leve strategiche per accedere ai mercati internazionali, ponendo le basi per interpretare al meglio le dinamiche del commercio mondiale. I successivi moduli

saranno invece focalizzati sull'analisi approfondita di ciascuna area geografica.

- 26 giugno h. 14.30-16.30: **SCENARIO GLOBALE E ACCESSO AI MERCATI INTERNAZIONALI**
- 17 luglio h. 9.30-12.30: **DOING BUSINESS NEGLI EMIRATI ARABI E NEL GOLFO**
- 17 settembre h. 9.30-13.30: **DOING BUSINESS IN INDIA E CINA**
- 30 settembre h. 9.30-12.30: **DOING BUSINESS IN BRASILE**

PERCORSO EXPORT DIGITALE

Il percorso formativo prevede **quattro webinar tematici** che offrono strumenti concreti e strategie digitali per l'export. Saranno analizzati i principali canali digitali: dai **marketplace** all'**influencer marketing**, dal **social selling** alla **SEO internazionale**. Un'opportunità per orientarsi, aggiornarsi e crescere nel commercio estero digitale.

- 24 giugno h. 14.30-16.30: **COME SCEGLIERE IL MIGLIOR MARKETPLACE PER I PROPRI PRODOTTI**
- 9 luglio h. 14.30-16.30: **L'INFLUENCER MARKETING COME NUOVA STRATEGIA DI PROMOZIONE SUI MERCATI ESTERI**
- 9 settembre h. 14.30-16.30: **STRATEGIE SEO INTERNAZIONALI: ARMA SEGRETA PER L'EXPORT DIGITALE DELLE PMI**
- 22 settembre h. 14.30-16.30: **SOCIAL SELLING IN AZIONE: STRATEGIE, STRUMENTI E BEST PRACTICE**

Contatti

Unità organizzativa

Promozione - Ufficio internazionalizzazione

Email

internazionale@pno.camcom.it

ORARI:

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

Recapiti telefonici:

Sede di Vercelli: 0161.598242 - 296 Sede di Biella: 015 3599371

Stampa in PDF

[PDF](#)

Ultima modifica

Lun 09 Giu, 2025

Condividi

Reti Sociali

Quanto ti è stata utile questa pagina?

Average: 4 (6 votes)