

Progetto **HARD SKILLS PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**
hA.SK. the World
nuove competenze per lo sviluppo globale delle imprese Venete

IL PROGETTO: FINALITÀ

Il progetto, elaborato nell'ambito della DGR 1284/16, propone interventi di **formazione** e **consulenza** su:

- Potenziamento delle **competenze linguistiche** specialistiche;
- Sviluppo di competenze e strumenti a sostegno dell'**internazionalizzazione** di prodotti e/o servizi;
- Redazione di **business plan** per l'ingresso in mercati esteri;
- Sostegno alla ricerca di informazioni sui **nuovi territori** di sviluppo;
- Guida agli investimenti ed attrazione di **investimenti esteri**;
- Formazione per la partecipazione a **finanziamenti internazionali**.

CHI PUÒ PARTECIPARE

Possono accedere ai percorsi formativi le seguenti categorie di soggetti occupati presso aziende con sede legale o unità operativa in Veneto:

- lavoratori occupati;
- titolari e coadiuvanti d'impresa;
- liberi professionisti, lavoratori autonomi;

Non sono ammissibili destinatari riferiti ad Aziende dei settori pesca, sanità e socio-assistenziale, formazione.

MODALITÀ DI ACCESSO E FINANZIABILITÀ

L'accesso alle iniziative contenute nel progetto è possibile previa approvazione della Partnership di progetto sottoscritta dall'Azienda beneficiaria.

Le attività sono finanziate con risorse del Fondo Sociale Europeo, Fondo di Rotazione e Fondo regionale, quindi risultano gratuite per i partecipanti e relative imprese beneficiarie di appartenenza.

Il riconoscimento del contributo è subordinato al rispetto dei requisiti indicati dalla Regione Veneto (dgr 1284/16).

I moduli per l'adesione sono reperibili a [t2i trasferimento tecnologico e innovazione scarl](#) (contatti indicati sul retro).

PIANO INTERVENTI FORMATIVI

Tutti i corsi di seguito elencati sono attivati a raggiungimento del numero minimo di 6 partecipanti, riferiti ad almeno due diverse aziende (formazione interaziendale). Per ciascun corso è possibile richiedere maggiori informazioni sulla sede ed il calendario di svolgimento. I corsi si svolgono dal lunedì al venerdì in fascia oraria giornaliera.

Nr. Intervento: 1 - Titolo: INTERNATIONAL CONTRACT FOR TRADE

Area Competenze: [Redigere un contratto internazionale/Conoscere il partner internazionale](#)

Obiettivi formativi: L'intervento illustra e approfondisce alcuni aspetti basilari della contrattualistica internazionale (International Contract Trade - ICT) nella fase formativa del contratto.

Lingua utilizzata in aula dal docente: INGLESE **Durata:** 16 ore

Nr. Intervento: 2 - Titolo: E-COMMERCE & LOGISTICS INNOVATION

Area Competenze: [Attuare strategie di e-commerce/Comunicare e vendere sul web](#)

Obiettivi formativi: Il corso mira a fornire un supporto alle imprese nell'avvio o nella gestione di un progetto di e-commerce.

Lingua utilizzata in aula dal docente: INGLESE **Durata:** 16 ore

Nr. Intervento: 3 - Titolo: GLOBAL BRAND REPUTATION

Area Competenze: Tutelare l'immagine dell'azienda/Incrementare la global brand reputation dell'azienda

Obiettivi formativi: L'intervento affronta il tema dell'inserimento e della tutela dell'immagine e del know-how aziendale nella fase di internazionalizzazione dell'impresa.

Lingua utilizzata in aula dal docente: INGLESE **Durata:** 16 ore

Nr. Intervento: 4 - Titolo: WEB POWER: TOOLS FOR SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

Area Competenze: Utilizzare i social media per l'internazionalizzazione d'azienda/Impiegare tecniche di digital storytelling

Obiettivi formativi: Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti una conoscenza sull'utilizzo dei principali canali di social media e le tecniche di web marketing allo scopo di potenziare i processi di vendita online.

Lingua utilizzata in aula dal docente: INGLESE **Durata:** 16 ore

Nr. Intervento: 5 - Titolo: TARGET COUNTRIES APPROACH: AREA ANGLOSASSONE

Area Competenze: Integrare gli aspetti culturali del mercato anglosassone nel piano di internazionalizzazione/Comunicare con il cliente anglosassone/Operare nel mercato anglosassone

Obiettivi formativi: Il corso affronta la terminologia tecnica e commerciale della lingua inglese, oltre ad aspetti culturali, economici e giuridici delle aree anglofone, allo scopo di potenziare la capacità degli imprenditori di presentare l'azienda e gestire i rapporti e le trattative commerciali con interlocutori stranieri. In particolare saranno considerati principalmente Regno Unito, Usa e Canada, quali territori da sempre affezionati al "made in Italy".

Lingua utilizzata in aula dal docente: INGLESE **Durata:** 24 ore

Nr. Intervento: 6 - Titolo: TARGET COUNTRIES APPROACH: AREA GERMANICA

Area Competenze: Comunicare con il cliente di origine germanica/Integrare gli aspetti culturali del mercato di area germanica nel piano di internazionalizzazione/Operare nel mercato di area germanica

Obiettivi formativi: Il corso affronta la terminologia tecnica e commerciale della lingua tedesca, oltre ad aspetti culturali, economici e giuridici delle aree germaniche, allo scopo di potenziare la capacità degli imprenditori di presentare l'azienda e gestire i rapporti e le trattative commerciali con interlocutori stranieri. Principalmente saranno considerate la Germania e l'Austria, in virtù della vicinanza e del proficuo rapporto con le aziende venete.

Lingua utilizzata in aula dal docente: TEDESCO **Durata:** 24 ore

Nr. Intervento: 7 - Titolo: FORMAZIONE LINGUISTICA SPECIALISTICA: LINGUA INGLESE LIVELLO B1-B2

Area Competenze: Comunicare in lingua inglese/Utilizzare l'inglese in conversazioni di livello intermedio/Rapportarsi con l'interlocutore aziendale straniero in inglese

Obiettivi formativi: Il corso, tarato sul livello B1-B2, si propone di migliorare e potenziare le conoscenze e le competenze linguistiche e comunicative, con l'obiettivo di mettere i partecipanti in condizioni di esprimersi in inglese con naturalezza e confidenza, sia in forma orale che scritta.

Durata: 32 ore

PACCHETTO FORMAZIONE + CONSULENZA

In aggiunta alla formazione, il progetto mette a disposizione delle Aziende beneficiarie, ulteriori interventi di **consulenza specifica** attivabili in azienda, scegliendo fra:

- Assistenza nella creazione di una **rete** di vendita;
- Assistenza nella definizione di **contratti** con clienti leader di mercati target;
- Assistenza nella partecipazione a **bandi ed appalti** internazionali.

Durata: 16 ore

Per modulistica di adesione, programmi e calendari specifici dei corsi e altre informazioni contattare: **Caterina Munafò @ t²i trasferimento tecnologico e innovazione scarl - Sede di Treviso in Piazza delle Istituzioni, 34/a (Edificio M) | caterina.munafò@t2i.it | dir. 0422 1742107**