



ALLEGATO 2 . Prot. 552/RS/EB/mb del 06/03/2017
PROGRAMMA DEI SINGOLI CORSI DI FORMAZIONE

Nr. Intervento: 1

Titolo: INTERNATIONAL CONTRACT FOR TRADE

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

Programma:

- Redigere un contratto internazionale (8 ore), argomenti: Contratti internazionali; Clausole ricorrenti nei contratti internazionali; Contratto di compravendita; Tecniche di redazione, trattative, conclusione; Clausole di interpretazione, clausole penali; Cessazione del contratto e la legge applicabile al contratto; Condizioni generali, battle of the forms.
- Conoscere il partner internazionale (8 ore), argomenti: La nozione di contratto internazionale; Partner internazionali; Regolamento (UE) n. 1215/2012 e Regolamento (CE) n. 44/2001; Scelta o individuazione della legge applicabile; Best practice ICT
Verifica degli apprendimenti a cura del docente

Nr. Intervento: 2

Titolo: E-COMMERCE & LOGISTICS INNOVATION

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

Programma:

- Attuare strategie di e-commerce (8 ore), argomenti: Ad generation, digital strategy e integrazione dei mezzi; E-commerce strategies and management; Normativa e-commerce; Inbound marketing e social media; Innovazione nella logistica
- Comunicare e vendere sul web (8 ore), argomenti: Digital strategy; Fondamenti di Magento ed e-commerce software; Seo base, email marketing, advertising, analytics

Nr. Intervento: 3

Titolo: GLOBAL BRAND REPUTATION

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

Programma:

- Tutelare l'immagine dell'azienda (8 ore), argomenti: Contratti di licenza e trasferimento di tecnologia; redazione delle fattispecie contrattuali; Tutela della proprietà intellettuale; Diritto della concorrenza; Tutela di know-how aziendale, marchi, brevetti ecc; Concetto di brevetto, requisiti per la brevettazione, diritti di utilizzo esclusivo; Domande di brevetto internazionale (PCT)
- Incrementare la global brand reputation dell'azienda (8 ore), argomenti: Reputazione del marchio; Marketing di prodotto, promo-vendita, place (mercato), prezzo; Studio e analisi delle azioni vincenti e attrattive -Possibili limiti di natura regolamentare per joint ventures in ordinamenti stranieri; Partnership e sviluppo di progetti complessi; Valutazione del valore del progetto e dei risultati acquisiti

Nr. Intervento: 4

Titolo: WEB POWER: TOOLS FOR SOCIAL MEDIA MANAGEMENT

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

Programma:

- Utilizzare i social media per l'internazionalizzazione dell'azienda (8 ore), argomenti: Comunicazione digitale nel web 2.0 (siti di social networking, foto video e slide sharing, comunità 2.0, wiki, ecc.); Strumenti per l'analisi dei dati di web reputation; Iniziative innovative di marketing sul web.
- Impiegare tecniche di digital storytelling (8 ore), argomenti: Comunicazione emotiva sul web
Tecniche innovative di web marketing basate sul coinvolgimento; Diffusione del piano di digital storytelling

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c.a.r.l.

Sede legale e operativa

Piazza delle Istituzioni, 34/a - Edificio M | 31100 Treviso (TV)
Codice Fiscale / Partiva IVA 04636360267

Organismo notificato per il CPR N° 1600

Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV

Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608866

www.t2i.it | info@t2i.it

Sede operativa

Corso Porta Nuova, 96
37122 Verona (VR)

Tel. +39 045 8766940

info.verona@t2i.it

Sedi operative

Via del Commercio, 43
Viale Porta Adige, 45

45100 Rovigo (RO)

Tel. +39 0425 471067

Fax +39 0425 471574

info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT

Via Pezza Alta, 34
31046 Rustignè di Oderzo (TV)

Tel. + 39 0422 852016

Fax + 39 0422 852058

cert@t2i.it



Nr. Intervento: 5

Titolo: TARGET COUNTRIES APPROACH: AREA ANGLOSASSONE

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

Programma:

- Integrare gli aspetti culturali del mercato anglosassone nel piano di internazionalizzazione (8 ore), argomenti: Istituzioni estere a supporto dell'internazionalizzazione Aspetti comunicativi e relazionali Diversity management Tecniche di comunicazione internazionale (specifico UK, Usa e Canada) Negoziazione e trattative interculturali
- Comunicare con il cliente anglosassone (8 ore), argomenti: Terminologia tecnica e commerciale inglese Predisposizione di documentazione tecnica e commerciale in lingua inglese
- Operare nel mercato anglosassone (economia) (8 ore), argomenti: Economie della globalizzazione Aspetti giuridici e contrattualistica in Usa e UK Barriere tariffarie, regimi fiscali, tassazione, pricing Accordi commerciali di libero scambio, unioni doganali, accordi regionali Marketing Internazionale Organizzazione internazionale d'impresa

Nr. Intervento: 6

Titolo: TARGET COUNTRIES APPROACH: AREA GERMANICA

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

Programma:

- Comunicare con il cliente di origine germanica (8 ore), argomenti: Terminologia tecnica e commerciale tedesca Predisposizione di documentazione tecnica e commerciale in lingua tedesca
- Integrare gli aspetti culturali del mercato di area germanica nel piano di internazionalizzazione (8 ore), argomenti: Istituzioni estere a supporto dell'internazionalizzazione Aspetti comunicativi e relazionali Diversity management Tecniche di comunicazione internazionale (Germania e Austria) Negoziazione e trattative interculturali (Germania e Austria)
- Operare nel mercato di area germanica (economia) (8 ore), argomenti: Economie della globalizzazione Aspetti giuridici e contrattualistica nei Paesi di lingua tedesca Barriere tariffarie, regimi fiscali, tassazione, pricing Accordi commerciali di libero scambio, unioni doganali, accordi regionali Marketing Internazionale Organizzazione internazionale d'impresa

Nr. Intervento: 7

Titolo: FORMAZIONE LINGUISTICA SPECIALISTICA: LINGUA INGLESE LIVELLO B1-B2

Durata: 32 ore

Programma:

- Comunicare in lingua inglese (8 ore), argomenti: Grammatica Lessico e comunicazione orale; apprendimento e uso dei vocaboli inglesi nelle conversazioni Lettura e conoscenza della lingua inglese scritta Ascolto e comprensione della lingua inglese parlata
- Utilizzare l'inglese in conversazioni di livello intermedio (12 ore), argomenti: Comprensione e comunicazione in situazioni di vita pratica Schede, questionari, formulari Istruzioni, avvisi, annunci Uso di forme corrette per comparare e commentare dati e cifre Uso di forme corrette per accettare, rifiutare, negoziare Espressione di ipotesi, condizione, opposizione, concessione Descrizione di azioni in evoluzione Espressione dell'anteriorità nel futuro e nel passato
- Rapportarsi con l'interlocutore aziendale straniero in inglese (12 ore), argomenti: Telefonate, riunioni, presentazione della propria azienda e della propria attività Comunicazione con clienti e colleghi Riferimento alle situazioni reali del settore lavorativo aziendale: marketing, vendite, distribuzione, pianificazione strategica, finanza, contabilità d'impresa Corrispondenze e relazioni studio di come gestire la corrispondenza Accoglienza del cliente; conferma, anticipo o posticipo di un appuntamento; prenotazione di un servizio; iscrizione a fiere, prenotazione stand, offerte commerciali e ordini Settori lessicali specifici e problemi di grammatica

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

Sede legale e operativa

Piazza delle Istituzioni, 34/a - Edificio M | 31100 Treviso (TV)

Codice Fiscale / Partiva IVA 04636360267

Organismo notificato per il CPR N° 1600

Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV

Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608866

www.t2i.it | info@t2i.it

Sede operativa

Corso Porta Nuova, 96

37122 Verona (VR)

Tel. +39 045 8766940

info.verona@t2i.it

Sedi operative

Via del Commercio, 43

37122 Verona (VR)

45100 Rovigo (RO)

Tel. +39 0425 471067

Fax +39 0425 471574

info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT

Via Pezza Alta, 34

31046 Rustignè di Oderzo (TV)

Tel. + 39 0422 852016

Fax + 39 0422 852058

cert@t2i.it