



Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale: L'Europa investe nelle zone rurali



### *PSR Calabria 2014/2020*

### *MISURA 1 - "Trasferimento di conoscenze e azioni di informazione"*

*(Art. 14 del Regolamento(UE) N. 1305/2013)*

### *Intervento 1.1 "Sostegno ad azioni di informazione professionale e acquisizione di competenze"*

### *TIPOLOGIA INTERVENTO 1.1.1 "Formazione e acquisizione di competenze"*

## **AVVISO PER L'ISCRIZIONE AL WORKSHOP GRATUITO "INTERNAZIONALIZZAZIONE PER CRESCERE: DALL'IDEA AL PROGETTO"**

L'Agenzia Formativa F.O.C.S. organizza il workshop gratuito per adulti **"Internazionalizzare per crescere: dall'idea al progetto"** Le attività didattiche verranno erogate nei mesi di maggio/luglio 2019. Il Workshop si articolerà in 8 ore complessive da realizzarsi in un unico giorno dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 18.30.

### **REQUISITI PER L'ISCRIZIONE E CRITERI DI AMMISSIONE:**

- 1) Compimento di 18 anni
- 2) Assolvimento dell'obbligo scolastico secondo la normativa vigente;
- 3) Per i cittadini stranieri è previsto un test di preselezione di comprensione della lingua italiana ed il possesso di regolare permesso di soggiorno. L'eventuale esito negativo comporterà l'automatica esclusione dalla graduatoria di selezione;
- 4) Uno fra i seguenti requisiti in alternativa:
  - a) Possesso del Titolo di Imprenditore Agricolo Professionale;
  - b) Giovane in attesa di primo insediamento in agricoltura fra i 18 ed i 40 anni;
  - c) Datore di Lavoro in Agricoltura;
  - d) Coltivatore diretto
  - e) Operatore Agricolo (dipendente di azienda agricola, coadiuvante collaboratore familiare di azienda agricola, socio di azienda agricola)

### **OBIETTIVI E FINALITA' DELL'INTERVENTO FORMATIVO**

Il Workshop **"Internazionalizzare per crescere: dall'idea al progetto"** permette ai partecipanti di acquisire le informazioni necessarie a programmare e progettare un piano di internazionalizzazione della propria impresa agricola e/o agroalimentare, e si rivolge nello specifico prevalentemente a giovani imprenditori agricoli, con età compresa tra i 18 ed i 40 anni.

Il Workshop ha l'obiettivo di fornire tutte le informazioni necessarie finalizzate all'ampliamento del mercato delle imprese, con particolare riferimento al mercato estero (sia esso comunitario o mondiale). Il mercato interno, inteso come mercato di prossimità e/o mercato regionale/nazionale è diventato per molti prodotti agricoli e/o agroalimentari di qualità o di nicchia un mercato a volte asfittico, fin troppo piccolo e ristretto. È per questo motivo che le imprese agricole e/o agroalimentari si rivolgono sempre più ai mercati esteri e mondiali dove gli spazi commerciali sono



**FEASR**  
Fondo europeo agricolo per lo  
sviluppo rurale: L'Europa  
investe nelle zone rurali



molto maggiori assieme alla possibilità di incontrare clienti maggiormente danarosi e disponibili ad acquistare a prezzi alti prodotti di nicchia e/o di qualità.

Da qui l'ideazione di un Workshop, ovvero un momento in cui un professionista del settore condivide idee ed esperienze, confrontandosi con i partecipanti e mettendo a disposizione la propria esperienza di settore e casi di studio specifico nei mercati di riferimento. L'esperienza dell'esperto non viene quindi 'raccontata' da una cattedra o un palco, ma è messa a disposizione direttamente sul campo. Il workshop non sarà dunque una conferenza a cui semplicemente i partecipanti assisteranno, bensì un laboratorio ove tutti sono attivamente partecipi e lavorano gomito a gomito. Non si tratta dunque di un'esperienza semplicemente teorica, ma concreta, dove si lavora a più mani per giungere ad un risultato concreto.

In particolare il workshop si articolerà in due parti differenti:

- Una prima parte (5 ore di complessive 8) in cui attraverso l'esplicitazione di casi specifici si forniranno informazioni su come scegliere un mercato ideale per i propri prodotti, su come attivare i canali informativi necessari alle scelte commerciali, su come progettare un piano di internazionalizzazione e commercializzazione, e su come gestire le varie fasi dello stesso piano.
- Una seconda parte (3 ore rimanenti) in cui i partecipanti al workshop "si sporcheranno le mani" progettando il proprio piano di internazionalizzazione secondo una metodologia di informazione/consulenza passo passo. L'esperto, infatti, utilizzando un manuale appositamente progettato, guiderà i partecipanti in un lavoro di progettazione del piano di internazionalizzazione secondo i criteri esposti e le esperienze delle best practice presentate nella prima parte del Workshop.

Gli obiettivi informativi specifici saranno i seguenti

- Conoscere i mercati esteri;
- Accedere alle informazioni dei principali mercati esteri;
- Modalità di presentazione ai principali partner ed interlocutori commerciali esteri;
- Modalità di penetrazione e radicamento nei principali mercati esteri;
- Progettare il piano di internazionalizzazione e penetrazione commerciale;
- Gestione del piano di internazionalizzazione con specifico riferimento agli accordi commerciali.

A conclusione della due fasi del Workshop, il partecipante vedrà sviluppato un vero e proprio piano di internazionalizzazione che lui stesso avrà avuto modo di realizzare con il supporto consulenziale dell'esperto. Questo piano sarà una vera e propria bozza di lavoro dal quale il partecipante potrà sviluppare una propria metodologia per approcciarsi ai mercati esteri con le modalità più consone alla propria grandezza di impresa ed alle specificità dei propri prodotti.

### **CONTENUTI DELL'INTERVENTO FORMATIVO**

L'attività informativa si concentrerà sullo studio e l'approfondimento di quelle che sono le tematiche più importanti relative alla internazionalizzazione delle imprese, con particolare riferimento alle regolamentazioni commerciali dei vari mercati comunitari ed internazionali ma



**FEASR**  
Fondo europeo agricolo per lo  
sviluppo rurale: L'Europa  
investe nelle zone rurali



anche alle modalità di selezione di partner commerciali affidabili. Non solo, quindi, l'aspetto giuridico-amministrativo, ma anche gli aspetti legati alle modalità di attivazione e gestioni di rapporti commerciali.

In particolare il percorso formativo si articolerà in sei moduli informativi agili, comprendenti contenuti a partire dalle normative in materia, passando per la conoscenza delle produzioni agricole ed agroalimentari, alla sicurezza in agricoltura, alla gestione e fiscalità per finire con le tecniche di marketing e comunicazione, permettendo così ai partecipanti di acquisire le conoscenze e le competenze necessarie per poter definire il proprio profilo professionale ed accrescere le occasioni di sviluppo della propria azienda.

I moduli, nello specifico, si articoleranno nel seguente modo:

- **1-Conoscere i mercati esteri (1 ora)**

Il primo passo per una impresa che intende internazionalizzare il proprio raggio commerciale è conoscere i mercati dove si vuole andare a commercializzare i propri prodotti e/o servizi. Ma ancora di più è conoscere le caratteristiche dei mercati, la regolamentazione locale, la tipologia di logistica, la contrattualista.

- **2-Accedere alle informazioni (1 ora)**

Come trovare le informazioni sui mercati esteri attraverso i principali attori istituzionali (ICE, SIMEST, ITALTRADE, etc)

- **3-Presentarsi ai potenziali partner stranieri (1 ora)**

Come ottimizzare la propria presentazione ad eventuali partner esteri puntando su certificazione di prodotto, certificazione di processo, specifici marchi di qualità, certificazioni bio o vegan, certificazione made in Italy, marchi territoriali, o specifiche certificazioni richieste da determinati paesi.

- **4-Entrare e radicarsi sui mercati esteri (1 ora)**

Individuato il/i mercato/mercati su cui operare, l'imprenditore deve poter accedere ad informazioni di supporto, che spaziano dalla consulenza specifica per gli investimenti a quella contrattuale, dall'assistenza a gare internazionali a quella doganale, fiscale e legale.

- **5-Sviluppare i rapporti con l'estero (1 ora)**

Una volta individuato il mercato, l'impresa avrà necessita di individuare partner commerciali per azioni sui canali di distribuzione, assistenza ai rapporti con la clientela, recupero IVA, l'adeguamento alla normativa locale.

- **6-Laboratorio di progettazione del piano di internazionalizzazione (3 ore)**

Infine verrà realizzato un laboratorio all'interno del quale il consulente/formatore guiderà passo passo i discenti nel progettare un proprio piano personalizzato di internazionalizzazione adeguato alle dimensioni ed alle caratteristiche dell'impresa agricola.



**FEASR**  
Fondo europeo agricolo per lo  
sviluppo rurale: L'Europa  
investe nelle zone rurali



## **MODALITA' DI ISCRIZIONE E PARTECIPAZIONE AL WORKSHOP**

La domanda di ammissione al corso, redatta in carta semplice su apposito modello di Domanda Allegato al Presente bando e con allegato il documento di riconoscimento in corso di validità e la documentazione relativa al possesso dei requisiti richiesti, deve pervenire entro **il termine improrogabile del giorno 17/05/2019 ore 23.59** presso la sede di **Associazione FOCS in Via Lungo Allaro, n. 2 – 89041 Caulonia Marina (RC)** oppure **via PEC all'indirizzo [focsformazione@pec.it](mailto:focsformazione@pec.it)** oppure **via FAX al numero 0964.010092**. Per le domande consegnate a mano, il soggetto attuatore rilascerà agli interessati, ricevuta recante la data di consegna. L'accertamento dei requisiti ed il controllo delle domande sarà effettuato da una apposita Commissione. L'elenco degli idonei alla selezione, verrà stilata sulla base dell'ordine di arrivo delle domande e dei requisiti posseduti e dell'esito delle eventuali prove selettive. In caso di parità si darà priorità agli Imprenditori Agricoli Professionali ed ai soggetti più giovani.

La sede, la data e l'orario delle selezioni, saranno indicate con apposito avviso comunicato ai richiedenti e pubblicato e sul sito internet [www.focsformazione.it](http://www.focsformazione.it)

Entro il termine stabilito dal presente avviso ovvero il 17 maggio 2019, saranno accolte le domande pervenute al protocollo degli Uffici di FOCS Formazione o tramite pec/fax. Qualora tali domande siano inferiori a 15, saranno ammesse le domande pervenute successivamente, secondo il criterio cronologico di arrivo, entro la data di inizio del corso, fino al raggiungimento di tale numero.

## **LA PARTECIPAZIONE AL WORKSHOP E' GRATUITA**

Per informazioni e chiarimenti rivolgersi ad Associazione FOCS Formazione in - Via Lungo Allaro, n. 2 – 89041 Caulonia Marina (RC) – [info@focsformazione.it](mailto:info@focsformazione.it) Tel: 0964/010093

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito <https://www.focsformazione.com/progetto-f-o-s-f-o-r-o/workshop-internazionalizzazione/>

Al termine del corso, gli allievi che avranno garantito la frequenza richiesta e superato il test finale, conseguiranno un attestato di frequenza conforme a quanto disposto dalla Regione Calabria.

I dati dei candidati saranno trattati ai sensi della L. 196/2003.

Caulonia Marina, lì 30/04/2019

Il Presidente dell'Agenzia Formativa FOCS

Multari Pierfrancesco