

## SEMINARIO FORMATIVO

# RETI TRA IMPRESE PER COMPETERE IN ITALIA E ALL'ESTERO

### Casi e opportunità di sviluppo

**Obiettivi:** analizzare le caratteristiche salienti del contratto di rete attraverso l'illustrazione di casi concreti con particolare riferimento all'approccio e alle modalità tese a ridurre i rischi del "business collaborativo", con particolare riferimento alle opportunità di Export e al Piano di prefattibilità teso ad affrontare e selezionare i mercati internazionali prioritari.

h. 14:30 Registrazione dei Partecipanti

h. 15:00 Saluti e Introduzione

h. 15:10 Relazione di Alessandro Addari\*

**Partecipazione gratuita, il materiale didattico sarà trasmesso via mail ai partecipanti**

#### **Programma:**

Gli elementi principali del Contratto di Rete e confronto con altre forme di aggregazione;

Casi emblematici di Contratti di Rete;

L'approccio al business collaborativo: individuazione dei potenziali partner e possibili criticità da gestire;

Elaborazione del Programma di Rete "su misura" in base ai progetti imprenditoriali;

Piano di prefattibilità e criteri di scelta dei Mercati Obiettivo per lo sviluppo Internazionale del Business, criteri e approcci;

Domande e Risposte

\*Profilo Sintetico del Relatore: Imprenditore, Fondatore e Amministratore della Top Solutions si occupa di Internazionalizzazione delle imprese, Comunicazione e Marketing Internazionale. Ha ricoperto il ruolo di Export Manager per importanti realtà aziendali, dal 2003 coordina un team di Export Manager per lo sviluppo delle imprese italiane sui mercati mondiali. E' Presidente del Contratto di Rete Partner for Value, il primo in Italia nei servizi di consulenza alle imprese, siglato nel 2010 con sede a Roma. Consulente e formatore internazionale per l'ICE Agenzia e per numerose Camere di Commercio italiane. Fellow del think thank nazionale competere.eu, Vice Presidente di Confindustria Chieti Pescara con delega alle Reti di Impresa, Poli di Innovazione, Ricerca e Innovazione per lo sviluppo delle imprese, Presiede inoltre la sezione Servizi Innovativi. Ha diretto Qualeimpresa, la rivista Nazionale dei Giovani Imprenditori di Confindustria e coordinato il Comitato Internazionalizzazione di Confindustria Abruzzo. Docente e Relatore in Master Universitari e corsi rivolti a manager e imprenditori e organizzatore di numerosi convegni e seminari di studio anche internazionali. Ha curato il libro: La Rivoluzione del Business Collaborativo - Ianieri Edizioni, coautore del libro Le Reti d'Impresa - Maggioli Editore, coautore del volume Semplificazione Amministrativa, dal Dire al Fare Rubbettino Editore, autore del libro Esportare facendo rete e direttore della collana editoriale Economia e Impresa.