

L'OFFERTA PER L'ORDINE DEGLI ARCHITETTI DI VARESE

L'Ordine degli architetti di Varese è interessato a sviluppare a) **un ciclo di incontri di formazione sulle tematiche dell'internazionalizzazione** da offrire ai propri iscritti, seguito da b) **un percorso di accompagnamento sui mercati esteri**.

L'obiettivo è quello di preparare i partecipanti a comprendere le dinamiche dei mercati internazionali e la complessità del sistema economico globale, in un contesto sempre più mutevole, per far fronte efficacemente alle sfide della crescita sui mercati esteri.

L'importanza di confrontarsi con altri soggetti che lavorano in realtà socio economiche, a volte diverse, è occasione di confronto e crescita professionale. E' sempre più evidente che la globalizzazione del mondo non riguarda solo le merci ma anche le professioni e molte delle decisioni che condizionano la nostra società, le nostre attività economiche e professionali sono prese in ambito internazionale.

Alla luce di tali premesse, viene proposto all'Ordine degli Architetti di Varese un ciclo di **sei incontri di formazione per un totale di 24 ore di lezione e coaching sulle tematiche dell'internazionalizzazione**, da destinare ai propri iscritti.

Ogni incontro viene affrontato con un taglio sia **strategico** - mostrando quali leve si possono attivare per scegliere come modellare con efficacia il proprio ambiente economico per il successo dell'impresa all'estero - ma anche **operativo**, per un immediata applicabilità.

Gli incontri della durata di **4 ore ognuno**, saranno organizzati a Varese, presso la sede dell'Ordine degli Architetti, secondo lo schema che segue:

1. Focus **CINA**
2. Focus **CANADA**
3. Focus **EMIRATI ARABI UNITI**
4. Il **Marketing Internazionale**
5. Business Culture e soft skills
6. TUTORING e **Coaching**

Per i **primi 3 incontri**, è possibile valutare la presenza di una **business experience internazionale** che possa portare, via skype / video, una testimonianza diretta della segmentazione del mercato locale.

Il calendario e l'orario delle lezioni saranno definiti di comune accordo.

Una volta confermate le iniziative e definite le date di realizzazione, **NIBI** procederà a **confermare il nominativo** dei singoli relatori coinvolti.

A) PROGRAMMA FORMAZIONE

FOCUS CINA (4 ore)

Questo Focus è dedicato alla **seconda più grande economia mondiale** e con aspettative di tassi di crescita ancora sostenuti. E' un mercato che diventa sempre più competitivo, sofisticato ed esigente in cui il perseguimento di opportunità economiche e commerciali risente innanzitutto di un duplice ordine di difficoltà legate all'accesso al mercato e al quadro normativo in evoluzione.

Dopo aver mostrato come sta cambiando il mercato cinese e quali altre prospettive si aprono in estremo oriente oltre a quelle della Cina, verranno forniti alcuni strumenti di base per capire come penetrare in mercati non sempre del tutto accoglienti e quali possibilità concrete ci sono per fare business nell'area.

Nel **settore delle costruzioni**, il **boom cinese dell'urbanizzazione** ha favorito le vendite di servizi di ingegneria, di architettura, di produzioni connesse all'arredamento ed in generale dell'urbanistica (es. inclusi cavi e fibre ottiche). In particolare per quanto concerne il comparto dell'arredamento, l'Italia e' il quarto fornitore della Cina per mobili, sedie, illuminazione, letti e materassi ed altro.

Tematiche trattate

- Cina ed Estremo Oriente: inquadramento macro – economico
- Business culture e strategie di ingresso nel mercato cinese
- Opportunità di business per gli studi di progettazione e i professionisti
- Business experience: testimonianza su come operare nel mercato target da parte di soggetti locali

FOCUS CANADA (4 ore)

La posizione strategica del Canada all'interno dei paesi NAFTA, il clima imprenditoriale favorevole ed i numerosi incentivi a sostegno delle industrie manifatturiere, dello sviluppo e dell'innovazione di nuove tecnologie, lo rendono una realtà dinamica per partnership commerciali e investimenti in diversi settori economici.

In Canada, dal 2009, il settore dell'edilizia non residenziale e dell'ingegneria civile sta registrando una significativa espansione. Si prevede che entro il 2015 il mercato relativo alle **infrastrutture** raggiungerà un valore pari a 91 miliardi di €.

L'incontro presenta un quadro aggiornato del contesto macro-economico di riferimento, dalle sfide per il futuro agli accordi commerciali che regolano i regimi preferenziali, per poi analizzare, con taglio **business oriented**, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle opportunità di business, alle modalità di approccio commerciale e di investimento.

Tematiche trattate

- Inquadramento macro-economico
- Strategie per penetrare il mercato
- Opportunità di business per gli studi di progettazione e i professionisti
- Business experience: testimonianza su come operare nel mercato target da parte di soggetti locali

FOCUS EAU – EMIRATI ARABI UNITI (4 ORE)

I Paesi del Golfo continuano a far registrare importanti segnali di crescita grazie alla creazione di nuovi importanti progetti di costruzioni sia a livello residenziale che commerciale.

Per l'Italia **gli Emirati Arabi Uniti** rappresentano da diversi anni il **principale mercato di sbocco** per le esportazioni verso l'intero mondo arabo. Dopo la crisi finanziaria che aveva colpito Dubai nel biennio 2009/10, l'interscambio commerciale tra Italia ed EAU ha ripreso a crescere a ritmo sostenuto a partire dal 2011.

L'incontro presenta una panoramica generale sui paesi del Golfo, focalizzandosi in particolare sugli Emirati Arabi Uniti, per poi analizzare, con taglio **business oriented**, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle strategie e strumenti per presidiare i mercati esteri, alle **opportunità di business** e **modalità di approccio commerciale e di investimento**.

Tematiche trattate

- Lo scenario di riferimento
- Approfondimento **Emirati Arabi Uniti**
- Strategie ed opportunità per penetrare il mercato
- Opportunità di business per gli studi di progettazione e i professionisti
- Business experience: testimonianza su come operare nel mercato target da parte di soggetti locali

MARKETING INTERNAZIONALE (4 ORE)

L'incontro analizza le principali leve del **marketing mix** applicate ai mercati esteri per individuare il giusto posizionamento sui mercati target, nonché porre l'attenzione sulle opportunità di gestione integrata delle singole leve.

Il programma affronta gli aspetti chiave per lo sviluppo di una strategia di marketing internazionale dal punto di vista di uno studio di architettura o progettazione, partendo dalla fase preliminare di studio dei mercati esteri e di analisi della domanda e della concorrenza, fino alla stesura del piano di marketing per l'estero.

Tematiche trattate

- Analisi dei mercati
- Ricerche di mercato tramite web
- Politiche di marketing strategico e piano di marketing
- Partecipazione alle fiere internazionali: preparazione, organizzazione, valutazione d'impatto
- Programmazione e controllo dell'utilizzo delle risorse per la promozione

SOFT SKILL (4 ORE)

Gli **aspetti relazionali** sono essenziali per potersi interfacciare con partner di business che hanno un background culturale diverso dal nostro.

L'incontro ha l'obiettivo attraverso l'integrazione delle competenze di progetto e di sviluppo di business, con le competenze relazionali, di **preparare i partecipanti ad incontrare potenziali partner di business stranieri**, creare con celerità uno spazio fiduciario per sviluppare business e avere gli strumenti culturali per adattarsi ad ambienti di business internazionali.

Tematiche trattate

- Definizione dei drivers di successo della missione all'estero
- Aspetti culturali negli incontri di business e nella negoziazione
- Individuazione dei drivers di successo dei nostri interlocutori
- Condivisione di uno spazio fiduciario partendo da una base di business comune.

COACHING one to one

A conclusione dei primi 5 seminari, verrà organizzato un ulteriore incontro allo scopo di fornire gli elementi necessari alla **predisposizione dell'attività all'estero** e **supportare i partecipanti nell'organizzazione** delle differenti azioni.

L'incontro prevede una prima parte di circa 1 ora dedicata alla **presentazione delle missioni**, delle finalità e delle modalità, ed una seconda parte dedicata **ad incontri individuali** di affiancamento e coaching con esperti professionisti.

L'incontro di coaching ha funzioni propedeutiche e di preparazione alla costruzioni di percorsi di accompagnamento sui mercati esteri, quali missioni imprenditoriali – conoscitive.

Il calendario e l'orario delle lezioni sarà così strutturato :

FOCUS CANADA	24 febbraio 2014 dalle ore 14.00 alle ore 18.00
FOCUS EMIRATI ARABI	3 marzo 2014 dalle ore 14.00 alle ore 18.00
FOCUS CINA	10 marzo 2014 dalle ore 14.00 alle ore 18.00
MARKETING MIX INTERNAZIONALE	17 marzo 2014 dalle ore 14.00 alle ore 18.00
BUSINESS CULTURE E SOFT SKILLS	24 marzo 2014 dalle ore 14.00 alle ore 18.00
TUTORING E COACHING	31 marzo 2014 dalle ore 14.00 alle ore 18.00