

## A chi si rivolge?

- imprenditori
- manager
- consulenti
- responsabili sportelli per l'internazionalizzazione
- responsabili uffici estero CCIAA
- responsabili consorzi export

**Quota di partecipazione:**  
2000 euro + iva

### Facility:

Iscrizioni entro il 10 ottobre  
sconto **50%**

imprenditori, manager e consulenti  
del mezzogiorno associati CaCIA  
ulteriore sconto di **500 euro**

responsabili sportelli per  
l'internazionalizzazione e/o  
uffici estero CCIAA associati CaCIA  
ulteriore sconto di **400 euro**

Al termine delle lezioni sarà rilasciato **attestato di iscrizione e frequenza**,  
l'attestato dà diritto allo **sconto del 25%** per la partecipazione alla Mis-  
sione in America Latina organizzata da **CaCIA** nel 2013.

## Sede di svolgimento del Minimaster

Centro Congressi  
"Salerno Incontra"  
Via Roma, 29 • 84121 Salerno IT  
[www.salernoincontro.com](http://www.salernoincontro.com)

## Per informazioni e iscrizioni

**CaCIA sud** Piazza Umberto I, 1 84121 Salerno IT  
Tel. +39 089 223590 Fax +39 089 255990  
[sedesud@cacia.it](mailto:sedesud@cacia.it) [www.cacia.it](http://www.cacia.it)



### Comitato scientifico

**Pietro Baccarini** Presidente onorario  
**Giorgio De Lorenzi** Presidente  
**Alfonso Siano** Componente  
**Renato Aliberti** Componente  
**Vincenzo Galiano** Componente  
**Daniilo Ansalone** Segretario

### Comitato tecnico

**Carlo Spagnoli** Presidente  
**Riccardo de Falco** Componente  
**Innocenzo Orlando** Componente  
**Paolo Piciocchi** Componente  
**Paolo Riccelli** Componente  
**Giuseppe Buonocore** Segretario

## In partnership con:



La Camera di Commercio Italo-Argentina organizza:

# minimaster

prima edizione



"Come superare la crisi:  
strategie e strumenti per affrontare  
i mercati  
latino-americani > **Focus Argentina**"

ottobre-novembre 2012

La globalizzazione ha reso la necessità di affacciarsi e competere sui **mercati internazionali**, un elemento di primo piano per moltissime aziende.

Per un'azienda operare con efficacia e successo sui **mercati internazionali** significa saper gestire in modo efficace ed efficiente le problematiche inerenti le **trattative commerciali** e il marketing internazionale. Per venire incontro a questa crescente esigenza del mercato, **CaCIA** propone il minimaster "**Come superare la crisi: strategie e strumenti per affrontare i mercati latino-americani > Focus Argentina**", questo Job Master è stato progettato con l'obiettivo di **formare specialisti in materia di marketing e vendite** sui mercati latino-americani, capaci di definire e supportare **strategie** e politiche di **internazionalizzazione** vincenti per le imprese.

### Presentazione Corso



#### L'economia Argentina ed i vantaggi per le imprese italiane

PIETRO BACCARINI  
Presidente CaCIA



### Venerdì 19 Ottobre 2012

14.00-15.30 Argentina: il suo presente e le sue prospettive



GIORGIO DE LORENZI

Vice Presidente Società Italia Argentina e Consigliere CaCIA

15.30-16.00  
Break

16.00-17.30 Italia-Argentina: grandi opportunità in campo economico e commerciale



CARLO SPAGNOLI

Responsabile Progetti Internazionali Unioncamere  
Segretario generale CaCIA

### Venerdì 26 Ottobre 2012

14.00-15.30 Argentina e opportunità nel settore agroalimentare: il supermercato del mondo



SIMONE PEZZATINI

Vice Segretario Generale CaCIA

15.30-16.00  
Break

16.00-17.30 Argentina: "màs cerca que nunca", pillole di lingua argentina per attività di business applicato



ALEXANDRA GIGANTINO

Esperta relazioni italo-argentina

### Mercoledì 31 Ottobre 2012

14.00-15.30 Fare business in Argentina: dal marketing strategico alla pianificazione operativa



MICHELE LENOCI

International Consultant e docente NIBI  
Nuovo Istituto di Business Internazionale

15.30-16.00  
Break

16.00-17.30 Strategie doganali e accesso ai mercati argentini

MICHELE LENOCI

International Consultant e docente NIBI  
Nuovo Istituto di Business Internazionale

### Venerdì 9 Novembre 2012

14.00-15.30 L'attrattività del mercato Argentino: strategie competitive e strumenti operativi



CLARA BASSANO

Ricercatrice dell'Università Partenope di Napoli

15.30-16.00  
Break

16.00-17.30 Cautele legali e contrattuali per avviare un business in Argentina



ELIO DE TULLIO

Studio De Tullio & Partners, Vice Segretario Generale CaCIA

