

## UFFICIO INTERNAZIONALIZZAZIONE SERVIZI OFFERTI

- Analisi delle caratteristiche del prodotto/servizio e del settore di riferimento
- Ricerca clienti, fornitori, distributori e grossisti e assistenza nelle fasi di contatto
- Telefonate all'estero (per solleciti, presentazione dei prodotti delle aziende, informazioni varie)
- Organizzazione della partecipazione ad iniziative promozionali (fiere e missioni) e supporto durante la partecipazione
- Consulenza per lo sviluppo dell'attività commerciale
- Informazioni su agevolazioni e contributi per la partecipazione ed iniziative promozionali ed assistenza alle imprese nella stesura della richiesta
- Realizzazione di incontri formativi per sviluppare il grado di internazionalizzazione delle imprese
- Realizzazione di progetti per la promozione dell'artigianato e della piccola e media impresa in Europa



## MODULO DI ISCRIZIONE

-SEMINARIO VOI, I POTENZIALI PARTNER E IL MERCATO-

Nome e cognome:

Nato/a a:

il:

Denominazione ditta:

Partita iva / C.f.:

Indirizzo / Comune

Telefono / Fax

Email

Firma

INFORMATIVA AI SENSI DEL d.lgs n. 196/2003 in materia di protezione dei dati personali raccolti mediante la compilazione del presente atto saranno trattati dalla Associazione Artigiani di Bergamo allo scopo dell'invio esclusivo di nostre comunicazioni. Ai sensi dell'articolo 7 del decreto, l'interessato ha diritto ad avere conferma dell'esistenza dei dati che lo riguardano, a modificarli e aggiornarli e, per motivi legittimi, a cancellarli od opporsi al loro trattamento. Titolare dei dati è l'Associazione Artigiani di Bergamo con sede in Bergamo, Via Torretta 12.

**LA PARTECIPAZIONE AL SEMINARIO È GRATUITA**

Restituire o inviare la scheda :

CONFARTIGIANATO BERGAMO

Ufficio Internazionalizzazione

Tel 035.274.345 Fax 035.274.221

E-mail: [euroservice@artigianibg.com](mailto:euroservice@artigianibg.com)

[www.confartigianatobergamo.it](http://www.confartigianatobergamo.it)



Seminario

**VOI, I POTENZIALI PARTNER E IL MERCATO:  
E SE NON VI CONOSCESTE ABBASTANZA?**

**GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO 2016-ORE 17.00**

**Sala B-Sede Confartigianato  
Via Torretta,12- Bergamo**

IN COLLABORAZIONE CON



## L'importanza delle informazioni sul mercato

### Conosciamo davvero la controparte? Siamo sicuri della nostra reputazione?

L'argomento è importante perché tutte le aziende che avviano un piano di internazionalizzazione, come ad esempio un'acquisizione, una joint venture, l'ingresso in nuovo mercato, hanno bisogno di informazioni che vanno oltre il dato formale e cambiano da paese a paese.

Ci sono domande a cui i dati camerali e la due diligence finanziaria non possono rispondere, ma sono fondamentali nella decisione di procedere o meno a fare affari con una controparte. Ad esempio: qual è il suo background? Di quale reputazione gode? Ci sono problematiche di integrità / compliance? Le "rappresentazioni" che ci fornisce di sé sono veritiere? Rispondere a queste domande è compito della due diligence reputazionale.

Attenzione però: l'ottica deve essere bilaterale. Non si è solo il soggetto "attivo", cioè quello che necessita di raccogliere informazioni sul potenziale partner locale. Spesso si diventa "l'oggetto" di una di due diligence. È perciò opportuno adottare un approccio proattivo, cioè "prepararsi" alla due diligence, costruire la propria presentazione aziendale per anticipare in qualche modo perimetro e risultati affinché l'operazione sia davvero di successo.

## PROGRAMMA

**Ore 17.00**

### Saluti

#### Lorenzo Pinetti

Membro di Giunta Confartigianato Bergamo con delega all'internazionalizzazione

**Ore 17.15**

### Presentazione

#### Sofia Pennacchi

Segretario generale  
Camera di Commercio Britannica

**Ore 17.30**

### Perché la due diligence reputazionale

#### Marianna Vintiadis

Country manager, Kroll

- Raccogliere informazioni sui potenziali partner e scegliere quello più adeguato per un'operazione di successo
- Conoscersi, anticipare problematiche e costruire una buona immagine di sé prima di approcciare nuovi mercati

**Ore 18.00**

### Oltre il dato formale: andiamo sul mercato

#### Francesca Castelli

Associate Director, Kroll

- Come ci vedono gli altri
- Che tipo di passato abbiamo
- La rete di relazioni e influenza
- Le problematiche di integrità
- Lo stile e il successo negli affari

**Ore 18.30**

### Cosa ci insegna l'esperienza

Testimonianze aziendali e Conclusioni finali

## I RELATORI



Marianna Vintiadis  
Country Manager



Francesca Castelli  
Associate Director

Kroll è leader mondiale nella prevenzione e gestione del rischio e nella soluzione di situazioni di crisi grazie agli oltre quarant'anni di esperienza nel settore delle investigazioni, della compliance e della security, informatica e fisica.

Kroll ha sede a New York ed è presente con suoi uffici in 45 città situate in 28 Paesi.

Nota alla stampa per i suoi successi in celebri casi di frode e corruzione o per il ritrovamento dei patrimoni nascosti di dittatori, Kroll ha clienti in tutto il mondo, da studi legali a istituti finanziari, aziende e multinazionali, istituzioni no profit, agenzie governative e privati.

Kroll è socio della Camera di Commercio Britannica, con sede a Milano.

La missione principale della Camera di Commercio Britannica è l'assistenza e la promozione del commercio e degli investimenti tra Regno Unito e Italia e la promozione degli interessi delle attività dei soci.