



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT
informare
internazionalizzazione formazione economia del mare

BUSINESS TRAINING PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

IMPRESE DEL FUTURO

Competenze chiave
per affrontare il cambiamento

24 SOLE 24 ORE
BUSINESS
SCHOOL



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA

24 SOLE 24 ORE
BUSINESS
SCHOOL



AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT
informare
internazionalizzazione formazione economia del mare

Overview

In un contesto economico caratterizzato da trasformazioni rapide, dalla digitalizzazione e dall'evoluzione degli scenari internazionali, diventa fondamentale per le imprese sviluppare competenze aggiornate, agili e orientate all'export.

Le PMI del territorio, in particolare, si trovano ad affrontare nuove sfide legate all'internazionalizzazione: accesso ai mercati esteri, gestione delle reti distributive, adattamento dell'offerta a contesti culturali differenti e valorizzazione del Made in Italy in uno scenario sempre più competitivo.

Per continuare a crescere sui mercati internazionali, le imprese hanno bisogno non solo di strumenti tecnici, ma anche di una visione strategica che consenta di individuare opportunità globali, gestire la complessità e sviluppare percorsi strutturati di export.

Per rispondere a questa esigenza concreta, **Informare**, in collaborazione con **Sole 24 ORE Business School**, propone un nuovo ciclo formativo dal titolo «**Imprese del Futuro**».

4 Percorsi di Business Training (in modalità blended, metà in presenza e metà on line) studiati per intervenire su aree selezionate in coerenza con i principali fabbisogni del territorio e con le sfide emergenti del mercato.

La partecipazione ai corsi è gratuita

Domanda di partecipazione su www.informare.camcom.it

Scadenza adesioni 24 Luglio 2026



I CORSI IN BREVE



BUDGET E CONTROLLO DI GESTIONE

Per migliorare la pianificazione economico-finanziaria e il monitoraggio delle performance



NEGOZIAZIONE STRATEGICA

Per rafforzare le capacità relazionali e la gestione efficace delle trattative



SALES MANAGEMENT: L'EVOLUZIONE DELLE VENDITE AI TEMPI DELL'AI

Per innovare i processi di vendita e valorizzare i dati a supporto delle decisioni



FOOD & BEVERAGE MARKETING & DIGITAL STRATEGY

Per sostenere la competitività e l'innovazione del Made in Italy nei mercati contemporanei

Scadenza adesioni
24 LUGLIO 2026





BUDGET E CONTROLLO DI GESTIONE

Per migliorare la pianificazione economico-finanziaria e il monitoraggio delle performance

INTRODUZIONE AL BUDGETING E AL CONTROLLO DI GESTIONE IN CONTESTI INTERNAZIONALI

- Il budget e l'attività di direzione: il processo di formulazione e le relazioni con la struttura organizzativa, anche in presenza di unità estere
- Dagli obiettivi ai traguardi: gli obiettivi misurabili con il metro monetario
- Il ruolo fondamentale del reporting nel governo d'azienda e nel monitoraggio delle performance sui mercati esteri

STRUMENTI E MODELLI PER IL CONTROLLO DIREZIONALE

- L'impiego delle misure non monetarie nei sistemi di controllo direzionali (es. KPI commerciali esteri, performance di rete distributiva)
- Le misure economiche nella gestione d'impresa: i diversi modelli di controllo di gestione (anche in contesti multi-mercato)
- La contabilità analitica e la metodologia di calcolo dei costi (es. logistica, dogane, adattamento prodotto)

COSTI, ANALISI DELLE VARIANZE E MODELLI DI REPORTING

- Il controllo dei costi, anche lungo la filiera internazionale
- Discussione critica del modello sviluppato
- Il reporting direzionale (l'analisi delle varianze)

APPLICAZIONE FINALE E INTEGRAZIONE DEI CONTENUTI

- Best practice per portare il controllo di gestione nella propria realtà, anche a supporto dell'internazionalizzazione ed export
- Interpretazione dei risultati del budget e degli scostamenti
- Simulazione di decisioni aziendali e impatto economico-finanziario (ingresso nuovo mercati, pricing, canali distributivi)

DATA: 9 SETTEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina –
sede di Latina

DATA: 14 SETTEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

DATA: 16 SETTEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

DATA: 23 SETTEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina –
sede di Frosinone



FABIO SCOGNAMIGLIO

Da oltre 25 anni, professionista in ambito finanza e strategia. Dopo un'esperienza ventennale in consulenza strategica e aziende multinazionali, Fabio ha fondato Value4You, società che si occupa di CFO service, temporary management ed alta formazione. Fabio ricopre attualmente ruoli da temporary of ractional CFO ed è docente in diverse università e business school, tra cui: 24OREBusinessSchool, RomeBusinessSchool, Università Europea di Roma, John Cabot University, GEMA Business School, Luiss Business School, Elis Corporate School, RCS Academy, Treccani Accademia.



NEGOZIAZIONE STRATEGICA

Per rafforzare le capacità relazionali e la gestione efficace delle trattative

LE FONDAMENTA DELLA NEGOZIAZIONE IN CONTESTI INTERNAZIONALI

- I pilastri della negoziazione
- BATNA, WATNA, VR, VO, ZOPA e definizione del valore in trattative con controparti estere
- Prepararsi alla negoziazione: la bussola negoziale (scheda guida pratica)
- Esercizi di negoziazione a bassa complessità

DATA: 14 OTTOBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina –
sede di Latina

STRUMENTI E COMPETENZE STRATEGICHE

- Le 4 fasi della negoziazione (UNI PDR 59)
- Le 8 competenze del negoziatore professionista anche in ambito internazionale
- Negoziazione distributiva e integrativa nella gestione di partner, clienti e distributori esteri
- Esercizi di negoziazione a media complessità

DATA: 19 OTTOBRE 2026

ORA: dalle ore 09:00 alle ore 13:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

NEGOZIAZIONE AVANZATA E DINAMICHE COGNITIVE

- Conflict management
- La gestione emotiva (propria e altrui) nei processi negoziali: la de-escalation anche in contesti multiculturali e ad alta pressione
- Le trappole cognitive da evitare (bias)
- Esercizi di negoziazione ad alta complessità

DATA: 21 OTTOBRE 2026

ORA: dalle ore 09:00 alle ore 13:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

GESTIONE E APPLICAZIONI OPERATIVE

- Stress management negoziale nelle trattative internazionali
- Tecniche avanzate di negoziazione: logrolling, mod. Ackerman, ancore, ecc.
- Stratagemmi (30) negoziali
- Esercizi di negoziazione trilaterale (altissima complessità)

DATA: 28 OTTOBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina –
sede di Frosinone



PIERCARLO ROMEO

Professionista di lunga esperienza, appartenente alla core faculty della 24OREBusinessSchool, è specializzato in tematiche come leadership, comunicazione strategica, problem solving, coaching, change management e negoziazione strategica.

Ex ufficiale in uno dei reparti speciali dell'Arma dei Carabinieri (7°rgt.CC), ha poi maturato un'esperienza decennale come manager commerciale in multinazionali IT (NEC, PackardBelle, Acer).

Nel 2010 ha fondato FYM, società specializzata in coaching strategico e formazione esperienziale sulle soft skills. È ideatore delle metodologie della formazione e del coaching in cammino ed on the road e autore del modello e del libro "Equilibrio Emotivo" e co-autore del libro "Cultura del Feedback".



SALES MANAGEMENT: L'EVOLUZIONE DELLE VENDITE AI TEMPI DELL'AI

Per innovare i processi di vendita e valorizzare i dati a supporto delle decisioni

IL NUOVO SCENARIO DELLE VENDITE

- Analisi di Mercato, dalle fonti istituzionali e statistiche ai tools AI
- Ricerca e Profilazione dei Clienti e dei Decisori: Suspect, Prospect, Customer, dalla ricerca Booleana, ai database e ai migliori strumenti AI
- Focus LinkedIn e Marketplace internazionali
- Opportunità dell'eCommerce B2B e B2C per il Business Development e mercati esteri, Casi applicativi

STRUMENTI E PROCESSI DI VENDITA EVOLUTIVA

- Elaborazione di un CRM, caso applicativo
- Sviluppare un Funnel di Vendita "su misura" e Customer Journey
- Gestione degli Intermediari delle Vendite a livello nazionale e internazionale
- "WhatBuyers Want": le principali richieste dei responsabili acquisti, RolePlay

LE LEVE DELLA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Approccio efficace ai Potenziali clienti
- Overview KPI finanziari (es. margine lordo, margine operativo, costi per agente, realizzazione budget vendite).
- Centralità del Cliente, Segmentazione e Buyer Personas
- Pricing strategy: esempi

LABORATORIO OPERATIVO

- Sviluppo di un Project Work focalizzato sull'applicazione dell'AI alle strategie di Sales Management, con la costruzione di un piano commerciale data-driven e integre analisi predittive, ottimizzazione dei processi di vendita e tecniche avanzate di gestione dei clienti

DATA: 4 NOVEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina – sede di Latina

DATA: 9 NOVEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

DATA: 11 NOVEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

DATA: 18 NOVEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina – sede di Frosinone



ALESSANDRO ADDARI

Fondatore e Amministratore dal 2003 della TopSolutions Team for Export, guida un team specializzato nel Business Development e International Marketing delle aziende italiane sui mercati mondiali, attraverso i canali tradizionali e l'utilizzo delle strategie digitali, anche legate all'AI. È titolare del brand ItalTop Italian Alliance Top Producers, attraverso il quale sviluppa all'estero alcune aziende eccellenti del made in Italy.

Co-founder della HBF Ltd con sede a Londra, azienda operante nel settore creativo e del lusso.

È un Manager Qualificato per l'innovazione nell'elenco del Ministero delle Imprese e del Made in Italy. È docente dal 2009 in Corsi per la nascita ed il consolidamento delle StartUp e delle aziende Innovative, con i progetti Start Impresa e Impresa IN Accademia. Autore di vari libri.



FOOD & BEVERAGE MARKETING & DIGITAL STRATEGY

Per sostenere la competitività e l'innovazione del Made in Italy nei mercati contemporanei

SCENARI, TREND E OPPORTUNITA' DEL F&B

- Scenari e Prospettive di crescita a livello nazionale e internazionale del settore Food & Beverage
- Marketing strategico e operativo per il Food & Beverage, caso applicativo
- Analisi efficace dei competitor e individuazione dei fattori critici di successo
- Costruire una proposta di valore efficace esaminando i bisogni dei potenziali clienti

DATA: 25 NOVEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina – sede di Latina

COME COMUNICARE VALORE NEL F&B

- Tracciabilità, Blockchain, sostenibilità per competere nei mercati esteri
- Innovazione Organizzativa: Le Reti tra imprese
- I Canali Social più efficaci per il Food & Beverage
- Content marketing e storytelling digitale per valorizzare il Made in Italy sui mercati internazionali

DATA: 30 NOVEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

LE LEVE FINALI DEL MARKETING

- Packaging come leva strategica per mercati e target differenti
- Campagne Google Ads: simulazione di campagne.
- Strategie omnicanale per integrare distribuzione fisica e digitale nei mercati esteri: casi a confronto

DATA: 2 DICEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: On line – Piattaforma Zoom

LABORATORIO OPERATIVO

- Sviluppo di un Project Work dedicato a un'azienda del Food & Beverage, finalizzato alla definizione di un piano di Sviluppo Commerciale attraverso l'applicazione guidata di strumenti pratici di Project Management

DATA: 9 DICEMBRE 2026

ORA: dalle ore 14:00 alle ore 18:00

SEDE: Camera di Commercio Frosinone Latina – sede di Frosinone



ALESSANDRO ADDARI

Fondatore e Amministratore dal 2003 della TopSolutions Team for Export, guida un team specializzato nel Business Development e International Marketing delle aziende italiane sui mercati mondiali, attraverso i canali tradizionali e l'utilizzo delle strategie digitali, anche legate all'AI. È titolare del brand ItalTop Italian Alliance Top Producers, attraverso il quale sviluppa all'estero alcune aziende eccellenti del made in Italy.

Co-founder della HBF Ltd con sede a Londra, azienda operante nel settore creativo e del lusso.

È un Manager Qualificato per l'innovazione nell'elenco del Ministero delle Imprese e del Made in Italy. E' docente dal 2009 in Corsi per la nascita ed il consolidamento delle StartUp e delle aziende Innovative, con i progetti Start Impresa e Impresa IN Accademia. Autore di vari libri.



PER PARTECIPARE

Scegli i corsi di interesse
(nessun limite di scelta)



Compila ed invia la domanda di partecipazione all'indirizzo e-mail
internazionalizzazione@informare.camcom.it

Scadenza iscrizioni
24 LUGLIO 2026



ATTESTAZIONI

Ai partecipanti sarà rilasciato un attestato di frequenza brandizzato
Sole 24 ORE Business School,
al raggiungimento dell'80% delle ore del corso scelto



Per informazioni

Azienda Speciale Informare

0775.824193

info@informare.camcom.it

internazionalizzazione@informare.camcom.it

www.informare.camcom.it