



Esplora il Mercato Giapponese

Road to Osaka / Expo 2025

DICEMBRE 2024 - GENNAIO 2025

*Unioncamere, in collaborazione con Promos Italia, nel quadro del Progetto SEI – Sostegno all'Export dell'Italia, propone con le Camere di Commercio italiane un **percorso specialistico per supportare le iniziative di sviluppo commerciale delle aziende italiane sul mercato del Giappone, anche in vista dell'Esposizione Universale Expo Osaka 2025.***

Il progetto formativo «**Road to Osaka 2025**» è strutturato in **tre incontri**, mirati ad affrontare le sfide del panorama commerciale giapponese, caratterizzato da una rete complessa di operatori. Questa realtà richiede una conoscenza approfondita delle dinamiche B2B per approcciare consapevolmente ed efficacemente il mercato nipponico, attualmente la terza economia al mondo e un partner commerciale chiave per il Made in Italy.

Attraverso l'analisi di casi studio reali e momenti di confronto diretto con operatori locali, il percorso mira a fornire ai partecipanti conoscenze e strumenti pratici con l'obiettivo di sviluppare competenze chiave che consentono di comprendere a fondo le relazioni commerciali in Giappone, fondamentali per implementare modelli strategici adatti all'ingresso nel mercato e a costruire solide relazioni commerciali.

Questo percorso, anche in vista dell'Esposizione Universale Expo Osaka 2025, potrà consentire alle imprese di comprendere come interagire con operatori locali e promuovere i loro prodotti in un contesto altamente competitivo.

Il corso è organizzato da NIBI, la Business School di Promos Italia.

12 dicembre 2024

h. 09.30-13.00

Fase A: Introduzione e Avanscoperta

16 gennaio 2025

h. 09.30-13.00

Fase B: Le Basi Peculiari

23 gennaio 2025

h. 09.30-13.00

Fase C: Confronto

Febbraio 2025

(data tbc)

L'accordo di cooperazione economica EU-Giappone: quali opportunità per le imprese?
in collaborazione con Unioncamere Europa

Esplora il Mercato Giapponese

Road to Osaka / Expo 2025

12 dicembre 2024 / h. 09.30-13.00

AGENDA

Saluti e introduzione

Pietro INFANTE, Responsabile Internazionalizzazione, Unioncamere

Intervento “Expo Osaka 2025: Quali opportunità per le imprese italiane”

Min. Plen. Elena SGARBI, Commissario Aggiunto Expo 2025 Osaka, Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

Modera **Valeria Centinaro**, Responsabile Fondi Nazionali e Internazionali, Promos Italia

Intervento formativo “Fase A -: L’Avanscoperta”

Prof. Paolo Cacciato, Docente NIBI e Direttore Scientifico Asian Studies Group

L'intervento formativo si focalizzerà sulle caratteristiche distintive del mercato giapponese attraverso un'analisi approfondita dei profili operativi degli operatori locali e delle loro dinamiche nello sviluppo di relazioni commerciali internazionali. Verranno inoltre presentati casi realizzati sul campo, illustrando gli aspetti della gestione interculturale e le varie fasi delle dinamiche di negoziazione. Questo approccio pratico consentirà ai partecipanti di acquisire una visione concreta delle sfide e delle opportunità presenti nel contesto commerciale giapponese.

16 gennaio 2025 / h. 09.30-13.00

Intervento formativo”Fase B: Le Basi Peculiari”

Nel secondo incontro formativo, saranno previsti dialoghi guidati con operatori locali collegati dal Giappone, esperti in internazionalizzazione, con un focus specifico sulla filiera del Made in Italy. Questi dialoghi, supportati dalla mediazione linguistica simultanea in italiano, permetteranno ai partecipanti di interagire direttamente su temi cruciali per lo sviluppo commerciale, come l'ottimizzazione della catena logistica, le strategie di marketing per differenziare l'offerta, gli approcci mirati per il mercato giapponese e il post-vendita.

23 gennaio 2025 / h. 09.30-13.00

Intervento formativo”Fase C- Il Confronto”

Nel terzo incontro formativo sarà previsto il coinvolgimento di un gruppo di imprese italiane che hanno già avviato percorsi di internazionalizzazione, rendendo possibile un confronto alla pari per adottare modelli di sviluppo efficaci nel mercato in esame. Verrà condotto dal docente un talk guidato con i partecipanti, basato su suggerimenti emersi negli incontri precedenti con l'obiettivo di fornire spunti pratici per migliorare le attività di sviluppo commerciale.

Le richieste per un confronto diretto con l'esperto saranno gestite in base al numero di partecipanti, dando priorità a chi ha seguito tutti gli appuntamenti e risulta iscritto nella piattaforma www.sostegnoexport.it.

Condizioni di partecipazione

La partecipazione è **gratuita**.

Sarà ammesso un solo partecipante per azienda. Per accedere al secondo incontro sarà necessario iscriversi al progetto SEI [tramite questo link](#) e visionare la registrazione del primo incontro.

Non saranno ammesse società di consulenza, procuratori d'affari, agenti di commercio, intermediari e liberi professionisti, nonché aziende del settore turistico, associazioni di categoria, consorzi, enti e tutti i soggetti che non corrispondono al target di Progetto.

Iscrizioni entro il 15 Gennaio 2025

[A QUESTO LINK](#)

L'iscrizione ai tre appuntamenti è unica

Metodologia

Il percorso formativo sarà interattivo e focalizzato su un programma business-based, progettato per offrire un approfondimento avanzato.

Attraverso sessioni proattive e analisi delle best practices, l'obiettivo sarà quello di massimizzare la condivisione di conoscenze e strumenti, promuovendo approcci strategici innovativi e vincenti.

I materiali didattici saranno disponibili solo all'interno dell'area riservata del sito www.sostegnoexport.it

Per informazioni:

www.sostegnoexport.it

info@sostegnoexport.it