



FORMAZIONE
SPECIALISTICA

SHORT MASTER IN INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Formula Intensiva Online

28, 30 maggio 2024
3,6,11,13,18,20,25,27 giugno 2024
2,4,9 luglio 2024



SHORT MASTER IN INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Cultura, territorio e innovazione rappresentano sempre più gli elementi tipici della formula imprenditoriale delle PMI italiane che fanno del Made in Italy una storia di successo. Il sistema delle imprese si trova però oggi a operare in un ambiente internazionale sempre più competitivo e molto complesso, costituito da una rete sempre più estesa di relazioni commerciali, finanziarie, giuridiche e di comunicazione definite con il termine di "globalizzazione". In questo contesto lo sviluppo internazionale d'impresa non solo è un'opportunità da cogliere, ma rappresenta una vera e propria esigenza per competere a livello globale.

Promos Italia, attraverso la sua Business School 'NIBI', in collaborazione con le Camere di Commercio di Bergamo, Caserta, Catanzaro-Crotone-Vibo Valentia, Cosenza, Ferrara-Ravenna, Genova, Milano, Monza Brianza, Lodi, Modena, Pordenone-Udine (territorio ex provincia di Udine), Salerno, Sondrio, Toscana Nord-Ovest e Umbria, propone lo **Short Master in internazionalizzazione d'impresa** con un **programma intensivo di 52 ore di lezione on line**, suddivise in **13 moduli didattici di 4 ore cadauno** e prevede l'approfondimento dei principali temi per comprendere e gestire i processi di internazionalizzazione di una piccola e media impresa.

Lo Short Master mira a **sviluppare competenze manageriali e tecniche** per comprendere e gestire tutte le fasi di un **progetto di espansione all'estero**.

Il Percorso formativo sensibilizza i partecipanti sull'importanza di una **«cultura dell'internazionalizzazione»** e di un **approccio strutturato ai mercati esteri**, fornendo gli strumenti concettuali e concreti per elaborare una strategia di internazionalizzazione supportata da una progettualità definita.

La docenza è affidata ad una **Faculty di massimo livello**, selezionata tra i migliori esperti e professionisti in tema di internazionalizzazione delle imprese, capaci di combinare **visione strategica, flessibilità e taglio business oriented**.



Obiettivi

Lo **Short Master in Internazionalizzazione d'Impresa** è un percorso formativo specialistico che offre al partecipante gli strumenti per:

- comprendere** le principali sfide e pressioni concorrenziali generate dal mercato globale;
- individuare** le variabili rilevanti dello scenario economico internazionale;
- pianificare** una strategia internazionale di successo;
- scegliere** i mercati di elevato potenziale;
- sviluppare** la capacità di lettura e analisi dei mercati esteri;
- utilizzare** la comunicazione digitale nei processi di internazionalizzazione;
- gestire** le principali criticità legate all'operatività elaborando piani di intervento;
- sviluppare** un valido network di relazioni.

Destinatari

Imprenditori, Manager, Export Manager che stanno per intraprendere o hanno iniziato attività legate allo sviluppo internazionale e che desiderano ampliare le proprie competenze, valorizzando il percorso di crescita professionale;

Metodo

L'**approccio didattico** prevede l'alternanza di approfondimenti teorici, analisi di casi e interazione con i docenti.

Attestato

La frequenza ad almeno il 80% dei moduli didattici (pari a 10 moduli su 13) darà diritto a ricevere un attestato di partecipazione da parte di NIBI.

PROGRAMMA



MARTEDI' 28 Maggio 2024

(ore 09.30-13.30)

Scenario Internazionale

- Scenari ed economia internazionale
- Le leve del commercio internazionale
- Le fonti della crisi e il loro impatto nei processi di internazionalizzazione
- La catena globale del valore
- Gli accordi economici commerciali internazionali

GIOVEDI' 30 Maggio 2024

(ore 09.30-13.30)

Da Europa 2020 al Quadro Finanziario Pluriennale 2021-2027

- Il nuovo Quadro Finanziario 2021-2027
- Che cos'è un Progetto Europeo e strategia internazionale di progettazione europea
- Budget UE 2021-2027 e superamento delle crisi strutturali

LUNEDI' 3 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Assetti organizzativi per l'Internazionalizzazione

- Il modello degli assetti organizzativi per l'internazionalizzazione
- Il decalogo dell'impresa forte
- La situazione competitiva

GIOVEDI' 6 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Strategie doganali

- Il doganale nel commercio internazionale: perché, adempimenti e opportunità
- La gestione dell'impatto tributario (dazi, IVA, CBAM e ulteriori imposte): classificazione doganale e origine delle merci
- La gestione dell'impatto extra-tributario: conformità CE, sanzioni UE, export control
- La responsabilità dell'impresa nella pianificazione doganale

MARTEDI' 11 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Strategie di Internazionalizzazione delle PMI

- Introduzione all'internazionalizzazione delle PMI
- Valutazione della prontezza all'internazionalizzazione
- Scelta dei mercati internazionali
- Adattamento del prodotto/servizio e della comunicazione
- Gestione delle operazioni internazionali
- Costruzione di partenariati internazionali
- Case study di successo e best practice
- Pianificazione dell'internazionalizzazione e pianificazione operativa
- Risorse di supporto all'internazionalizzazione

PROGRAMMA



GIOVEDÌ 13 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Marketing Internazionale

- Lo scenario dei mercati internazionali: Opportunità, differenze e rischi sui mercati esteri
- La scelta dei mercati esteri su cui operare: metodologie di analisi e fonti informative
- Le forme di presenza nei mercati internazionali
- La strategia di entrata su un mercato estero
- L'articolazione di una strategia di marketing internazionale

MARTEDÌ 18 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Web Marketing per l'internazionalizzazione

- Perché l'Intelligenza Artificiale Generativa rende più accessibile l'adozione di strumenti e tecniche di web marketing internazionale. Il content- e l'inbound-marketing
- La presenza su Google: cosa è cambiato dopo l'avvento e la diffusione di ChatGPT
- DEM (Direct Email Marketing) e newsletter, e l'utilizzo dell'IA per ottimizzare la segmentazione dei destinatari e personalizzare le email
- L'utilizzo dell'IA per l'analisi della concorrenza
- Il Social Selling e l'uso di LinkedIn e degli instant messenger in un contesto internazionale

GIOVEDÌ 20 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Supply Chain per l'internazionalizzazione

- Introduzione alla supply chain nel contesto aziendale
- Obiettivi di performance e finanziari
- Supply chain e logistica: magazzini e trasporti
- La supply chain e la logistica per l'e-commerce
- La sostenibilità per la supply chain

PROGRAMMA



MARTEDI 25 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Contrattualistica Internazionale

- Tipologie contrattuali utilizzabili nell'ambito del commercio internazionale
- La scelta del contratto più adatto agli obiettivi di business e della legge applicabile
- La redazione, la negoziazione e l'esecuzione di un contratto internazionale
- La gestione di eventuali conflitti

GIOVEDI' 27 Giugno 2024

(ore 09.30-13.30)

Fiscalità internazionale

PROFILI DI FISCALITA' DIRETTA (IMPOSIZIONE REDDITUALE)

- La residenza delle società ed enti anche alla luce delle modifiche ex D.Lgs. n.209/2023
- La doppia imposizione internazionale e il credito di imposta
- Le Convenzioni contro le doppie imposizioni
- Regole di ripartizione del potere impositivo. In particolare passive income e business income (stabile organizzazione)
- Direttive UE in materia di fiscalità diretta societaria
- Le norme antielusive

PROFILI IVA

- Beni e servizi nel contesto internazionale
- Cessioni ed acquisti intra- Ue
- Servizi B2B, B2C
- Importazioni ed esportazioni

MARTEDI 2 Luglio 2024

(ore 09.30-13.30)

Finanza Internazionale

- I principali elementi della finanza internazionale
- Analisi investimenti e effetti sul bilancio
- Analisi dei flussi finanziari per la copertura degli investimenti internazionali

PROGRAMMA



GIOVEDÌ 4 Luglio 2024

(ore 09.30-13.30)

Strumenti di pagamento internazionale e Gestione del rischio

- Considerazioni preliminari nella scelta della forma di pagamento e valutazione rischio di credito (commerciale e paese)
- Informazioni commerciali, concessione di "Fido" alla clientela estera e soluzioni per tutelarsi dal rischio di mancato pagamento
- Pagamenti garantiti e pagamenti non garantiti
- Bonifici bancari anticipati e posticipati assistiti o meno da garanzie (advance, payment bond o Standby)
- Assegno bancario: negoziazione Sbf ed invio al dopo incasso: rischi
- Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è, articolazione, caratteristiche, rischi e norme della ICC (URC 522)
- Credito documentario: definizione, articolazione, caratteristiche normativa di riferimento (le UCP 600 e le ISBP 745 della ICC), emissione e utilizzo
- Credito documentario senza conferma, con conferma e silent confirmation
- Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il pagamento
- Formulazione della clausola di pagamento nel contratto di vendita e suggerimenti pratici

MARTEDÌ 9 Luglio 2024

(ore 09.30-13.30)

Business Plan per l'internazionalizzazione

- Come verificare le potenzialità dell'impresa sui mercati esteri: il check up per l'export
- Cenni sulla ricerca di mercato in ambito internazionale: metodologie e fonti informative
- La pianificazione degli obiettivi commerciali
- La pianificazione delle modalità di distribuzione
- La pianificazione della gamma e dei servizi collegati da proporre ai clienti/distributori target
- La pianificazione delle strategie di prezzo, delle condizioni di sconto e delle modalità di pagamento
- La pianificazione delle attività promozionali
- Come definire il piano operativo per l'export



PROFILO DOCENTI

I docenti selezionati sono **professionisti altamente qualificati ed esperti in materia di internazionalizzazione d'impresa** che vantano una consolidata esperienza nella formazione executive.

Andrea BOSCARO, Docente NIBI in marketing digitale e e-commerce. Fondatore della società di formazione dedicata al marketing digitale The Vortex. Ha lavorato in Vodafone, in Lycos ed è stato Amministratore Delegato di Pangora (oggi Connexity). È formatore legato ai temi dell'e-business, dei social media e dell'editoria digitale. Autore dei volumi "Marketing digitale per l'e-commerce", "Effetto Digitale", "Tecniche di web-marketing" e "Politica Digitale" editi da Franco Angeli.

Elena BOZZA, Avvocato specializzato in diritto doganale da oltre venti anni. Assiste le imprese nella consulenza e nella difesa nei contenziosi in materia doganale e commercio internazionale.

Si occupa altresì della formazione della materia in ambito imprenditoriale tramite numerose associazioni di categoria e in ambito accademico con rapporto a contratto con l'Università La Sapienza in Roma nell'insegnamento di Diritto dell'Unione europea.

Giulia COMPARINI, Docente NIBI, senior partner di Cocuzza & Associati, studio legale in Milano, ha maturato un'approfondita esperienza nella materia della contrattualistica internazionale assistendo clientela italiana e straniera nella redazione e negoziazione di varie tipologie di contratti fra le quali: compravendita, agenzia, distribuzione commerciale, franchising, joint ventures contrattuali e societarie. Giulia svolge regolarmente attività di formazione su queste materie. È esperta Unioncamere Lombardia per la contrattualistica internazionale.

Giovanna COSTA, Docente NIBI, Dottore Commercialista dal 2007. Laureata in Economia e Legislazione per l'Impresa presso l'Università Bocconi di Milano nel 2003 e in Giurisprudenza presso l'Università di Milano Bicocca nel 2008. È cultore della materia per la cattedra di Diritto Tributario presso l'Università degli Studi di Milano e svolge docenze in corsi di perfezionamento e master presso l'Università Statale di Milano e l'Università Bocconi di Milano.



PROFILO DOCENTI

Antonio DI MEO, Docente NIBI, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie, con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, già professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso l'Università di Bergamo, Macerata, Verona, docente in corsi di formazione per Banche, CCIAA, Associazioni Confindustriali, Ipsoa, Il Sole 24 Ore ed in Master Universitari tra cui SDA Bocconi, e Cattolica, collabora in progetti per l'internazionalizzazione per conto di ICE, Intesa Sanpaolo ed è autore di numerose pubblicazioni in materia.

Luca GNAN, Docente NIBI, è professore ordinario di Organizzazione Aziendale presso l'Università degli studi di Roma Tor Vergata. Presso la medesima facoltà è responsabile di numerosi insegnamenti legati alle tematiche organizzative e del Family Business. È presidente dell'Associazione Italiana di Organizzazione Aziendale (ASSIOA). È Past-President di EURAM (European Academy of Management). È stato membro dell'Academy of Management AOM Ethics Education Committee. Luca Gnan è stato ed è direttore scientifico (Associate Editor di European Management Review e Editor in Chief di International Journal of Transition and Innovation) e direttore invitato di varie riviste scientifiche internazionali.

Gianfranco LAI, Docente NIBI, Docente NIBI, Consulente di Marketing Internazionale e Export Management, in oltre 25 anni di attività professionale ha effettuato numerosi interventi presso imprese industriali e di servizi, in Italia ed all'estero. È specializzato nella pianificazione strategica e commerciale, nella conduzione di attività commerciali e promozionali internazionali, nell'organizzazione aziendale per l'export, sia in prima persona che come coordinatore di gruppi di lavoro. Dal 2008 è amministratore della M&T Italia Srl di Torino, società di consulenza marketing con oltre quarant'anni di attività. Oltre all'attività di consulenza, dal 1997 si occupa di formazione manageriale nel settore del marketing e commercio internazionale. Collabora stabilmente con numerose Scuole di Management, Associazioni di Categoria, Camere di Commercio, Banche.



PROFILO DOCENTI

Paolo PALAMITI, Docente NIBI, già Consigliere Parlamentare al Parlamento Europeo di Bruxelles e Strasburgo, dove ha lavorato come funzionario presso la Direzione Generale per la Presidenza E' Responsabile dell'Ufficio di Rappresentanza di Assolombarda a Bruxelles Laureato in economia internazionale presso l'Università Bocconi e specializzatosi in politica internazionale presso l'ISPI.

Pierantonio PIEROBON, Docente NIBI, ha una significativa esperienza come Logistic Manager e nell'area Supply Chain e Project Management. E' Operations and Supply Chain director di Fly spa. E' istruttore APICS per le principali certificazioni internazionali in area Supply Chain, Operations e Change Management.

Marina PURICELLI, Docente NIBI, Lecturer del Dipartimento di Management e Tecnologia presso l'Università Bocconi. Presso SDA Bocconi, è Docente Senior e direttrice del corso General Management per le PMI. Coordina corsi di formazione, ricerche e commesse per imprenditori e per le principali associazioni imprenditoriali. Opera come consulente di direzione su tematiche quali: check-up strategici e organizzativi, passaggio generazionale, creazione e sviluppo del gruppo dirigente nelle aziende familiari.

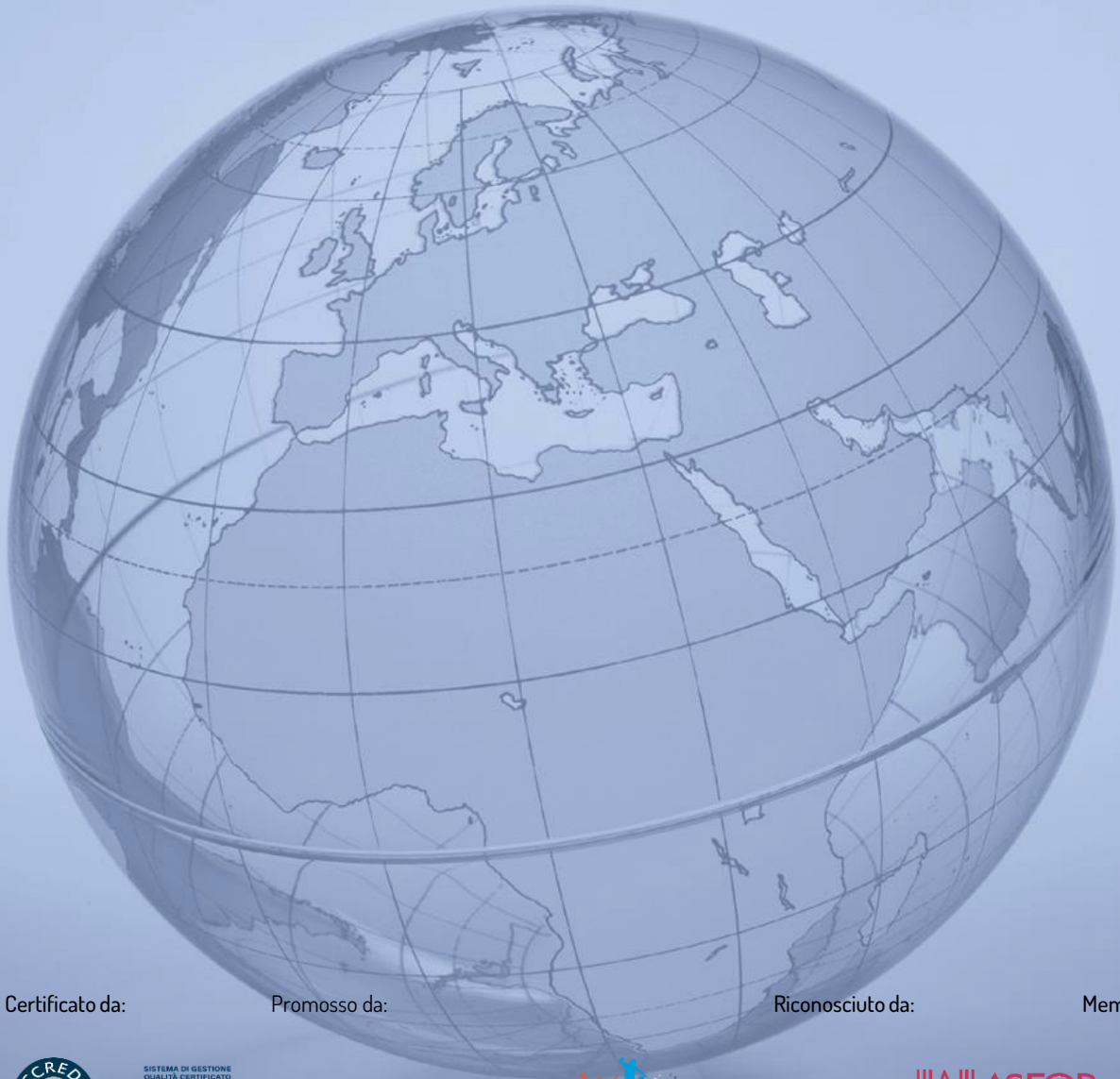
Edoardo VAJENTI, Docente NIBI in materia di finanza aziendale applicata alla Supply Chain.

Dottore commercialista e Revisore Legale, consulente specializzato in controllo di gestione e nell'attività di supporto decisionale al management aziendale.

Docente in corsi di approfondimento e master su tali materie per svariati Enti di formazione ed Associazioni di Categoria.

Ha una pluriennale esperienza come consulente in aziende operanti in diversi settori, sia in relazione agli aspetti civilistici e fiscali.

È inoltre relatore per Ordini professionali ed è membro della Commissione di Studio per il controllo di gestione nel proprio Ordine Professionale.



Certificato da:

Promosso da:

Riconosciuto da:

Membro di:



In collaborazione con:

