



ISTITUTO MEDITERRANEO DI STUDI INTERNAZIONALI

Direzione scientifica - Area formazione Master e corsi di perfezionamento

in partnership con:



Morettino



GIAMBRONE



Sella

IL PRESIDENTE

VISTO l'art. 4 dello statuto

VISTO la delibera del 10 Novembre 2018 con cui il Consiglio di amministrazione ha approvato la proposta di istituzione del **Workshop in Export management e accesso ai mercati esteri: dalla negoziazione al regulatory** per l'anno 2018/2019

DECRETA

di emanare per l'anno 2018/2019 il bando di partecipazione al corso di formazione di seguito denominato "**Workshop in Export management e accesso ai mercati esteri: dalla negoziazione al regulatory**" con sede presso i locali dell'Istituto Mediterraneo di Studi Internazionali, via Umberto Giordano 55, 90144 - Palermo.

Art.1 – Partecipazione al corso

Potranno iscriversi al Corso **non più di n. 15** (quindici) partecipanti che avranno superato le procedure di selezione.

Art.2 - Percorso formativo

Il workshop si articolerà in **due giornate di formazione previste per il 22 e 23 febbraio (venerdì dalle 10:00 alle 18:00 e sabato dalle 10:00 alle 14:00)**. Eventuali variazioni verranno comunicate tempestivamente ai partecipanti.

Art.3 - Finalità ed obiettivi



Nel corso dell'ultimo decennio le imprese italiane hanno dovuto affrontare un contesto competitivo in rapida evoluzione, contrassegnato da una spiccata globalizzazione degli scambi e da una sempre maggiore integrazione dei mercati. Per affrontare con successo l'espansione delle attività all'estero, le imprese e gli operatori economici hanno più che mai bisogno **di professionisti qualificati, orientati all'operatività internazionale** tali da consentire il pieno sfruttamento delle opportunità offerte dai processi di integrazione economica. In questo scenario, è fondamentale la figura **dell'Export Manager**, ovvero il professionista che coadiuva l'azienda nell'approccio sistematico alla strategia d'internazionalizzazione, fornendo non soltanto gli strumenti concettuali, ma anche alcuni metodi concreti per rispondere efficacemente a domande critiche per il successo aziendale all'estero.

Il Workshop in Export Management e accesso ai mercati esteri intende fornire competenze e conoscenze che consentano di selezionare e gestire potenziali mercati esteri, elaborando e coordinando le strategie più efficaci per l'ingresso e il consolidamento della presenza di un'azienda nei nuovi mercati.

La finalità del corso è dunque quella di **fornire gli strumenti utili** a programmare la rete della distribuzione dei prodotti e dei servizi nel paese estero, analizzare la concorrenza e valutare nuove strategie per incrementare il fatturato e stipulare accordi commerciali, affrontando le problematiche di internazionalizzazione sia sul piano giuridico che strategico.

Obiettivi del corso:

- **Comprendere i processi e le dinamiche legate all'internazionalizzazione d'impresa**, in particolare per ciò che attiene contrattualistica, pagamenti internazionali, spedizioni, dogane, etc.;
- Coadiuvare a livello decisionale le aziende nella funzione **Commerciale e Marketing**;
- Dirigere l'impostazione e la **gestione "tecnico-operativa"** di operazioni commerciali con l'estero;
- **Affiancare il Management aziendale** nella individuazione e successivo sviluppo di canali commerciali e opportunità di mercato in una determinata area geografica;
- Elaborare **strategie di scambio a livello internazionale**;
- Effettuare **analisi di mercato** valutando con cognizione dati e fonti di informazioni;
- Utilizzare la **strumentazione finanziaria** a supporto di iniziative di scambio commerciale a livello internazionale;

Art.4 - Destinatari

Il Workshop in Export Management e accesso ai mercati esteri si rivolge a:

- Imprenditori, Manager e Consulenti che già operano nel settore, o desiderino accedervi, e intendono arricchire il proprio percorso con una formazione specializzata;
- Professionisti e Laureati in materie affini che desiderino acquisire conoscenze specialistiche relative allo sviluppo internazionale delle imprese.
- Chiunque interessato in quanto impegnato a gestire offerte, trattative e negoziazioni con i mercati esteri, responsabili vendite.

Art. 5 - Organizzazione Didattica e sede del workshop

L'organizzazione didattica del workshop in **Export management e accesso ai mercati esteri** si articola in un intenso percorso di 10 ore di formazione che si svolgeranno in **formula week-end 22**



e **23 Febbraio** e attraverso un **LABORATORIO EXECUTIVE** funzionale alla comprensione delle tecniche dell'Export Management e del Commercio Internazionale. La formazione in aula prevede, quindi, l'utilizzo di casi aziendali reali, role playing, business game ed altri metodi didattici che favoriscono l'analisi di situazioni concrete, la ricostruzione di problemi aziendali e l'elaborazione di schemi di riferimento utili all'azione. In particolare, ai partecipanti vengono offerte specifiche situazioni didattiche per mettere in atto le competenze acquisite. Le lezioni avranno luogo presso la sede dell'Istituto Mediterraneo di Studi Internazionali in via Umberto Giordano 55, Palermo.

Programma didattico:

MODULO 1: Pianificazione e sviluppo strategico per l'internazionalizzazione. *Make your choice: la scelta dei mercati esteri*

- Come valutare l'attrattività dei mercati stranieri e come accedere a un mercato estero
- Strutturarsi per vendere all'estero: TEM & Export office
- L'ufficio Export: organizzazione contesto di riferimento, ruolo e funzione
- L'Export Manager: funzioni, requisiti, caratteristiche, la Tool Box
- Il Company Profile Aziendale: il passaporto aziendale per l'estero
- L'Addetto Commerciale Export: funzioni, ruolo, caratteristiche
- Attività Ufficio Export: costruzione dei canali distributivi, struttura retail e profilo intermediari
- Le scelte relative ai canali distributivi di entrata, le forme di promozione nei mercati esteri
- Le interazioni dell'ufficio Export con altri reparti aziendali

MODULO 2: *Global market: come vendere sui mercati internazionali*

- Conoscere al meglio le aree per un export efficace
- Strutturare la presenza sui mercati esteri
- Comunicare nei paesi esteri
- *Fair trades e business forum*

MODULO 3: *Logistics & warehouses: come trasferire la merce*

- Incoterms: analisi dei termini con le diverse obbligazioni tra venditore e compratore
- I rischi del venditore e i rischi del compratore
Errata compilazione e sottoscrizione della CMR nei trasporti internazionali stradali con resa EXW
- Aspetti doganali
- I pagamenti internazionali: open account, letter of credit e il pagamento anticipato

MODULO 4: *International trade law in pills*

- Introduzione alla contrattualistica internazionale
- Le tecniche di redazione, le trattative, il closing
- Documenti precontrattuali: lettere di intenti, Memorandum of understanding, Non Disclosure Agreement.
- Relazione tra documenti precontrattuali e documento definitivo
- Contratti conclusi mediante lo scambio di corrispondenza: l'uso di condizioni generali di contratto e la battle of form
- Le clausole di interpretazione, le clausole penali, le clausole di hardship e force majeure
- Il Contratto di distribuzione internazionale: analisi e stesura
- Regulatory affairs



Dopo aver analizzato tutte le tematiche necessarie per un'efficace azione di internazionalizzazione, il Workshop si conclude con una lezione di approfondimento sui Mercati Esteri di maggior sviluppo e interesse per il business internazionale, con la testimonianza e l'incontro degli export office delle aziende partner. In questa maniera i partecipanti avranno modo di condividere spunti estremamente pratici, essenziali per affrontare e cogliere al meglio le opportunità offerte da diverse aree mondiali.

Art. 6 - Modalità di Partecipazione

Il Workshop è a numero chiuso per garantire la creazione di un gruppo d'aula omogeneo: per questo motivo è prevista una procedura di selezione per un'accurata valutazione e conoscenza dei candidati interessati al corso.

- **Procedura di selezione:**

- **Valutazione del curriculum vitae** volta a cogliere anzitutto la pertinenza del profilo del candidato.
- **Test di carattere tecnico:** Il test, a risposta multipla, è strutturato in maniera tale da consentire al candidato di approcciarsi alle materie oggetto del workshop, ed esprimere la propria attitudine alle stesse. Non è necessaria una conoscenza approfondita degli argomenti trattati: il test è somministrato essenzialmente per cogliere l'inclinazione del candidato alle tematiche che si affronteranno nel corso del workshop, al fine di formare una classe omogenea e concorre alla valutazione complessiva del candidato, unitamente ad altri parametri fondamentali, quali il curriculum vitae.

- **Come partecipare alla selezione:**

Inviare mail con CV e lettera motivazionale a presidenza@imesi.org entro e non oltre le ore 12:00 del 10 Febbraio 2019

Ricevuti i documenti richiesti l'Istituto provvederà alla somministrazione online del test e alla comunicazione tempestiva dell'esito.

- **Iter successivo alla selezione:**

All'esito della selezione, il dipartimento formazione di IMESI determina il novero dei candidati che presentano un profilo in linea con il workshop.

La Segreteria provvede ad inviare al/candidato/a la documentazione necessaria alla formalizzazione della partecipazione al workshop in **EXPORT MANAGEMENT**

- **Quota di partecipazione**

La quota di partecipazione è pari ad € **65,00** .

Tale contributo, pagabile in **unica soluzione**, dovrà essere versato tramite bonifico bancario sul c/c n.: **IT21Y0335967684510700234755**

Intestato a: Istituto Mediterraneo di Studi Internazionali

Causale: Workshop export 2018

In caso di selezione, la quota di partecipazione e la documentazione richiesta dovranno essere inviate entro le ore 12:00 del 15 febbraio 2019.



Art. 7 - Titoli rilasciati

Al termine delle attività d'aula ai partecipanti in regola con la posizione amministrativa e che abbiano frequentato almeno l'80% delle ore totali di programmazione verrà rilasciato l'attestato di partecipazione al **workshop di Alta Formazione in Export management e accesso ai mercati esteri.**

Palermo 28/01/2019

F.to Il presidente
Gabriele Messina