ISTITUTO MEDITERRANEO DI STUDI INTERNAZIONALI

Direzione scientifica - Area formazione Master e corsi di perfezionamento

in partnership con:

IL PRESIDENTE

VISTO l'art. 4 dello statuto

DECRETA

di emanare il bando di partecipazione al workshop di formazione di seguito denominato "**Workshop in Export management e accesso ai mercati esteri**" che si terrà online in data 27/28 Novembre 2020.

Art.1 – Partecipazione al corso

Potranno iscriversi al Corso **non più di n. 15** (quindici) partecipanti.

Art.2 - Percorso formativo

Il workshop si articolerà in **due giornate di formazione previste per il 27 e 28 Novembre (venerdì dalle 10:00 alle 16:00 e sabato dalle 10:00 alle 14:00)**. Eventuali variazioni verranno comunicate tempestivamente ai partecipanti. Ogni comunicazione ufficiale verrà pubblicata sul sito ufficiale di I.Me.S.I. alla pagina **"Formazione e Specializzazione"** su **www.imesi.org.**

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, Studenti e Laureati in materie affini che desiderino acquisire conoscenze specialistiche relative allo sviluppo internazionale delle imprese.
- Chiunque interessato in quanto impegnato a gestire offerte, trattive 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 formazione che si svolgeranno in **formula week-end 27 e 28 Novembre** 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 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 si terranno online sulla piattaforma Google meet.

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. Eventuali domande in sovrannumero verranno prese in considerazione dalla segreteria organizzativa.

Sarà sufficiente inviare mail con CV, lettera motivazionale e copia del bonifico a presidenza@imesi.org entro e non oltre le ore 12:00 del 25 Novembre 2020

- **Quota di partecipazione**

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

- **Opzione di scontistica "GRUPPO"**

La quota di partecipazione è pari ad € **45,00 a persona esclusivamente se ci si iscrive in gruppo.** Il gruppo dovrà essere composto da n. 3 (tre) persone. Ogni partecipante dovrà specificare nella mail di iscrizione il nome delle altre 2 persone con cui intende formare il gruppo.

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 2020 *Nome + Cognome*

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, 04/11/2020

F.to Il presidente
Gabriele Messina