

EXPORTIAMO.it

il portale per fare impresa nel mondo

presenta il

II° corso in export management



in collaborazione con:



www.bonucchi.com



www.ibsitalia.biz



www.icpartners.it

II° corso in export management

il percorso formativo

Corso di alta formazione teorico-pratica grazie alla consolidata esperienza dei migliori docenti, esperti di processi di internazionalizzazione già collaboratori della **Business School del Sole 24 Ore**, **NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale**, **PROMOS** ed **IPSOA**.

obiettivi

Fornire gli strumenti e le competenze necessarie per specializzarsi in export management.

Il percorso permetterà di:

- Capire come entrare in contatto/selezionare/approcciare aziende e partner
- Approfondire le principali tematiche sui processi di internazionalizzazione
- Sviluppare le capacità di lettura e analisi dei mercati esteri
- Elaborare strategie di ingresso
- Utilizzare il web nei processi di internazionalizzazione
- Apprendere le testimonianze dai Paesi esteri analizzando casi concreti
- Redigere richieste di intervento Simest/Sace
- Ampliare il proprio network professionale

destinatari

Il corso si rivolge a tutti coloro che intendono approfondire le tematiche del business international e acquisire le competenze necessarie per guidare progetti di espansione all'estero.

- Export manager
- Imprenditori
- Responsabili commerciali
- Responsabili ufficio estero
- Consulenti d'azienda
- Dottori commercialisti e Avvocati



II° corso in export management

metodologia didattica

La metodologia didattica sarà fortemente orientata alla gestione pratica ma avrà sempre una necessaria introduzione teorica iniziale.

Gli argomenti trattati in aula troveranno un immediato riscontro con discussione di casi ed esercitazioni pratiche nonché testimonianze dirette da parte di professionisti impegnati nei paesi esteri.

I docenti incentiveranno il confronto e la discussione con i partecipanti.

materiale didattico

Ai partecipanti saranno fornite dispense strutturate ad hoc dai docenti con l'obiettivo di sintetizzare gli argomenti sviluppati in aula.

calendario

Il corso si svolgerà a **Padova** nei giorni **28-29-30 ottobre 2015** dalle ore 9 alle ore 18.

modalità di ammissione

Il corso è a numero chiuso e prevede un processo di selezione attraverso l'analisi delle domande di ammissione e dei curricula dei candidati.

quota di partecipazione

Il costo di partecipazione al percorso formativo è € 750 + IVA

early booking -30% fino al 30 settembre: € 525 + iva

contatti

Per ulteriori informazioni relative al corso rivolgersi a:

EXPORTIAMO.it

il portale per fare impresa nel mondo

Tel. **06.5919749**

E-mail **info@exportiamo.it**



**II° corso
in
export
management**

Il corso intensivo della durata complessiva di 3 giornate, si svilupperà su 3 moduli dal carattere teorico e pratico.

28 ottobre 1° modulo bonucchi e associati

Il 1° modulo è dedicato ad approfondire il ruolo dell'Export Manager: al centro della trattazione ci sarà il Marketing Internazionale e verranno forniti utili strumenti per valutare l'impatto del web sulle strategie di internazionalizzazione.

- Export Manager: ruolo e funzioni
- La ricerca di mercato non convenzionale per l'estero e la ricerca di controparti all'estero
- Marketing internazionale a basso budget
- Web marketing per l'internazionalizzazione
- Cross culture
- Business Focus: Sudest Asiatico

29 ottobre 2° modulo ic&partners

Il 2° modulo è dedicato agli Investimenti all'estero: come e dove investire, scelte organizzative.

- Investimenti Esteri (Analisi Paese, Target e Opportunità)
- Le diverse scelte Organizzative per l'insediamento produttivo e commerciale
- Organizzazione Stabile Vs Flessibile
- Business Focus: Paesi dell'Est - Russia - Polonia.

30 ottobre 3° modulo ibs italia

Il 3° modulo affronta le tematiche relative alle strategie di ingresso in un Paese estero: come ottenere la liquidità necessaria (SACE, SIMEST)

- Le strategie di ingresso
- Il processo di Export
- Gli strumenti di valutazione
- Come finanziare il progetto
- I finanziamenti disponibili
- Business Focus: Stati Uniti - Brasile



**II° corso
in
export
management**

corpo docenti

Le docenze sono affidate a professionisti altamente qualificati che vantano una pluriennale esperienza su tematiche di internazionalizzazione.

Rita Bonucchi: dal 1994 è **amministratore di Bonucchi e associati srl**, si divide tra formazione e consulenza, occupandosi soprattutto di strategie di marketing, internazionalizzazione, comunicazione e sistemi informativi, nelle PMI e nel terziario avanzato. Ha fatto parte del comitato editoriale di Meta, inserto di HBR Italia dedicato alla consulenza di direzione e del comitato scientifico della ricerca Becoming International, realizzata con Tonucci & Partners e Fondazione Cuoia. Esperta dei mercati del Sudest Asiatico, è co-fondatore di TP Tiger Project Consulting in Malaysia (www.tigerprojectmalaysia.com).

Roberto Corciulo: **socio fondatore e presidente IC&Partners spa**, è specializzato in ristrutturazioni aziendali, pianificazione fiscale e legale e consulenza strategica all'internazionalizzazione delle imprese italiane che investono nei paesi in cui IC&P è presente - Europa centro orientale, Balcani e Federazione russa, Cina, Usa e Brasile. Docente per diversi enti e organizzazioni su temi riguardanti fiscalità e internazionalizzazione anche su paesi dell'est europeo, ha inoltre incarichi societari nei c.d.a. di imprese multinazionali.

Alessio Gambino: **CEO IBS Italia srl e founder di Exportiamo.it**, esperto di Commercio Internazionale e Processi di Internazionalizzazione, Coordinatore MBA e Assistente in Strategie di Impresa, Geografia e Politica Economica presso l'Università Guglielmo Marconi, Docente Business School del Sole24Ore, Dottore Commercialista e Revisore Legale.

Mariella Di Pinto: **partner IBS Italia srl e co-founder di Exportiamo.it**, esperta di Finanza ordinaria ed agevolata nazionale ed internazionale, di Finanza di Impresa e di Processi di Internazionalizzazione, Docente Business School del Sole24Ore.



**II° corso
in
export
management**

partner

Bonucchi e associati srl  **(www.bonucchi.it)**

Società di consulenza, basata su una rete di professionisti. Le aree principali di attività sono: consulenza di direzione, formazione, ricerca e content providing sviluppate nei campi del marketing, del marketing internazionale, della creazione e gestione d'impresa, del marketing per la cultura e il territorio.

IC&Partners spa  **(www.icpartners.it)**

Gruppo multinazionale di consulenza specializzato in strategie e progetti di internazionalizzazione d'azienda. In vent'anni di attività IC&Partners ha sviluppato un'ampia proposta di attività consulenziali che vanno dalla pianificazione strategica, allo sviluppo di business plan, analisi di mercato, temporary management. Inoltre, offre agli imprenditori supporto con servizi professionali in ambito legale, finanziario, amministrativo e di gestione delle risorse umane all'estero. Punti di forza del gruppo il team internazionale di consulenti di formazione multidisciplinare e le sedi estere, da cui vengono seguiti operativamente i clienti.

IBS Italia srl - International Business Strategy  **IBS ITALIA** **(www.ibsitalia.biz)**

Società di consulenza strategica che dal 2004 segue per conto di aziende private l'intero processo di internazionalizzazione garantendo una consulenza completa e attenta a tutti gli aspetti e le problematiche connesse alla realizzazione di un business all'estero: analisi preliminare di rischi ed opportunità offerte dal Paese estero, missioni in loco, ricerche di mercato, business plan e individuazione degli strumenti di finanziamento più idonei a sostenere il progetto. In tutte le fasi assicura il servizio di Local Temporary Export Manager. Uffici in Brasile, Bulgaria, Iran, Mozambico, Qatar, Singapore e Stati Uniti. Società editrice del portale www.exportiamo.it.



EXPORTIAMO.it

il portale per fare impresa nel mondo

**La tessera mancante per vincere
sui mercati internazionali?**



Il° corso in export management
padova

28/29/30 ottobre 2015