

EXPORTIAMO.it

il portale per fare impresa nel mondo

in collaborazione con:



Wolters Kluwer IPSOA Scuola di formazione

presenta il:

Corso di Alta Formazione in Export Management



Società Partner:



BONUCCHI
E ASSOCIATI

www.bonucchi.com



IBS ITALIA
International Business Strategy

www.ibsitalia.biz



www.icpartners.it



OCTAGONA
WIDEN YOUR HORIZONS

www.octagona.com

Il percorso formativo

Exportiamo Academy, la scuola di formazione per esperti di mercati internazionali, organizza il **Corso intensivo di alta formazione in Export Management**.

I docenti appartenenti alle società partner e già impegnati in altri master sull' internazionalizzazione organizzati dalla Business School del Sole 24 Ore, NIBI Nuovo - Istituto di Business Internazionale, IPSOA, Euroconference e TEM Academy ICE, metteranno a disposizione le proprie competenze per trattare di strategie di internazionalizzazione, web marketing, finanziamenti agevolati, investimenti all'estero e approfondiranno Paesi Target quali: Russia, Polonia, Paesi dell'Est, Brasile, Stati Uniti e Sudest Asiatico.

Obiettivi

Fornire gli strumenti e le competenze necessarie per specializzarsi in Export Management.

Il percorso permetterà di:

- Capire come entrare in contatto e selezionare 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 vincenti e durature
- 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.

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

Corso di Alta Formazione in Export Management



Metodologia didattica

La metodologia didattica sarà fortemente orientata alla gestione pratica ma avrà sempre un forte e necessario supporto teorico.

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

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 di € 750 + 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



Calendario

Il corso intensivo si svilupperà su 3 moduli dal carattere teorico e pratico.

1° Modulo **Bonucchi e Associati - Octagona**

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. Il focus geografico sarà incentrato sui Paesi del Sudest Asiatico ancora poco sfruttati dalle pmi italiane.

- 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

2° Modulo **IC&Partners**

Il 2° modulo è dedicato agli Investimenti all'estero: come selezionare i Paesi Target e dove investire, con quale struttura ed organizzazione. L'analisi geografica invece si concentrerà sui Paesi dell'Est Europa e sulle opportunità commerciali e produttive che offrono.

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

3° modulo **IBS Italia - Wolters Kluwer**

Il 3° modulo affronta le tematiche relative alle strategie di ingresso in un Paese estero, dove reperire le risorse e come ottenere la liquidità necessaria con SACE e SIMEST. Verrà svolta un'esercitazione con l'utilizzo del portale Mercati Esteri di Wolters Kluwer che permetterà di simulare una strategia di export basata sull'analisi dei flussi commerciali con un Paese Target e di calcolare l'indice di solvibilità e finanziabilità di un'azienda oggetto di analisi. L'ultima parte della giornata sarà dedicata a due grandi Paesi del continente americano, il Brasile e gli Stati Uniti d'America.

- Le strategie di ingresso
- Il processo di Export
- Come finanziare il progetto
- I finanziamenti disponibili
- Come utilizzare il portale Mercati Esteri di Wolters Kluwer (Export Check-up, Primo Orientamento e Credit Passport) - Un caso concreto.
- Business Focus: Stati Uniti - Brasile



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 Fondazione Cuoia e Tonucci & Partners. Esperta dei mercati del Sudest Asiatico, è co-fondatore di TP Tiger Project Consulting in Malaysia (www.tigerprojectmalaysia.com).

Roberto Corciulo: Dottore commercialista, revisore contabile. Business advisor, tax advisor and financial planner. Corporate establishment. Due diligence. Roberto è [partner e presidente IC&Partners SpA](#) dove si occupa dello sviluppo del business del gruppo. È specializzato in ristrutturazioni aziendali, pianificazione fiscale, legale e consulenza strategica all'internazionalizzazione d'impresa. Ha diversi incarichi societari nei c.d.a. di imprese multinazionali.

Alessio Gambino: Ceo di IBS Italia Srl e Founder di [Exportiamo.it](#), esperto di commercio internazionale e di processi di internazionalizzazione, coordinatore MBA e assistente in strategie di impresa, geografia e politica Economica presso l'Università Guglielmo Marconi, docente della Business School del Sole24Ore, NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale, IPSOA, Euroconference e Tem Academy dell'ICE, Dott. 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 d'impresa e di processi di internazionalizzazione, docente della Business School del Sole24Ore, NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale, IPSOA, Euroconference e Tem Academy dell'ICE.

Enrico Perego: [socio Octagona srl](#), conta un'esperienza trentennale nel campo dell'internazionalizzazione con particolare conoscenza dei mercati dell'area ASEAN e SAARC.

Wolters Kluwer nasce in Olanda nel 1836 dall'intuizione di Abele Kluwer e Jan-Berend Wolters, che colgono l'esigenza presente nel mercato di una casa editrice in grado di fornire strumenti di informazione creati ad hoc per il mondo professionale.

Partendo dall'obiettivo di migliorare la qualità dei materiali didattici, Wolters Kluwer ha formato nel corso della sua storia intere generazioni di professionisti, diventando una multinazionale quotata in Borsa.

Con Headquarter ad Alphen aan den Rijn, Paesi Bassi, Wolters Kluwer dopo 175 anni continua a essere leader a livello globale e la comprensione dei bisogni e dei trend di mercato è stata, fin dagli inizi, la chiave del successo del Gruppo.

L'acquisizione di **IPSOA** nei primi anni Novanta segna l'ingresso di Wolters Kluwer in Italia: da allora il Gruppo è cresciuto in maniera significativa sia in termini di fatturato che di qualità dei servizi. Grazie all'acquisizione di una serie di aziende leader nel settore professionale, Wolters Kluwer oggi può contare in Italia su un'offerta articolata di editoria, software e formazione ed è in grado di offrire ai propri clienti soluzioni integrate che permettono di ottimizzare le attività professionali.

Il portale Mercati Esteri, di cui si affronterà l'operatività durante il corso, ideato dalla WK in collaborazione con PROMOS, è uno strumento molto utile che permette a professionisti e ad esperti di settore di verificare, attraverso una serie di strumenti quali Export Check up, Primo Orientamento e Credit Passport le potenzialità di internazionalizzazione delle imprese, l'analisi dei Paesi obiettivo e l'analisi del rischio di credito.

Strumenti molto importanti per chi intende approcciarsi ai mercati esteri, valutare l'azienda in termini di competenza, propensione all'export e organizzazione interna, individuare il mercato estero potenzialmente più appetibile e verificare il rischio di credito legato agli investimenti.

L'interrogazione di ciascun servizio e i documenti di sintesi che ne derivano possono essere utilizzati come base di analisi delle opportunità di accesso ai mercati esteri da parte di proprie aziende o in termini consulenziali per aziende clienti o potenziali.

Società Partner

Bonucchi e associati srl  (www.bonucchi.it)

Società di consulenza specializzata nei processi di internazionalizzazione delle PMI. Oltre alla presenza diretta in Sudest asiatico vanta una lunga esperienza nelle ricerche di mercato per l'estero, nella selezione delle aree di attrattività e nella pianificazione di marketing internazionale.

IC&Partners spa  (www.icpartners.it)

Gruppo multinazionale di consulenza specializzato in strategie e progetti di internazionalizzazione d'azienda. In vent'anni di attività 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** International Business Strategy (www.ibsitalia.biz)

Società di consulenza strategica che dal 2004 segue per conto di aziende e privati 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, Stati Uniti, Singapore. Società editrice del portale www.exportiamo.it.

Octagona srl  **OCTAGONA** WIDEN YOUR HORIZONS (www.octagona.com)

Società che opera nel settore dell'internazionalizzazione presente attraverso proprie strutture in Italia, India, Brasile e Vietnam e che si avvale di una serie di collaborazioni strategiche in Europa, Nord America, Medio Oriente, Nord Africa e Far East. Tra i servizi offerti definizione strategia di internazionalizzazione; selezione ed identificazione dei mercati esteri con maggiori opportunità; attività di Temporary Export Management; redazione Business Plan e studi di fattibilità; assistenza legale, amministrativa, fiscale, tributaria e doganale; costituzione di società locali ed operazioni straordinarie quali Fusioni ed Acquisizioni e Joint Venture.



EXPORTIAMO.it

Academy

In Export We Trust

Training & Job

Sei pronto a crescere sui mercati
internazionali?



Corso di Alta Formazione in Export Management