



UNINT
Università
degli Studi Internazionali di Roma

D.R. n. 1757/2022

CORSO DI PERFEZIONAMENTO
IN
READY TO EXPORT: STRUMENTI E TECNICHE PER IL
COMMERCIO INTERNAZIONALE

(Attivato ai sensi della Legge 341 del 19/11/1990, art. 6, co. 2 lett. C)

A.A. 2022/2023

(250 ore – 10 CFU)

II Edizione

Direttore: Prof. Alessandro De Nisco

Obiettivi e finalità

La proposta formativa mira a offrire ai partecipanti le competenze tecniche e gli strumenti necessari per guidare l'impresa verso i mercati internazionali, in un contesto sempre più sfidante e competitivo. Il percorso formativo viene creato in sinergia con ICE, SACE SIMEST, Osservatorio Internazionale ODCEC Roma e Revilaw Consulting e consente ai partecipanti di:

- apprendere le tecniche di analisi dei mercati internazionali ed essere in grado di valutare le diverse barriere tariffarie e non tariffarie per l'ingresso nei mercati esteri;
- comprendere il ruolo e i servizi di supporto all'export offerti da ICE e SACE SIMEST e le modalità di accesso agli stessi;
- acquisire competenze specifiche sugli strumenti di contrattualistica internazionale e tutela della proprietà intellettuale;
- acquisire competenze tecniche sulla fiscalità internazionale, trasporti, dogane e strumenti di pagamento nel commercio internazionale;
- comprendere le opportunità di finanziamento delle politiche di internazionalizzazione aziendale disponibili a livello nazionale ed internazionale;
- capire i modelli di internazionalizzazione del business con particolare attenzione all'impatto dell'e-commerce sui processi di internazionalizzazione;
- comprendere la gestione del marketing, delle vendite e le tecniche di negoziazione impiegate nel commercio internazionale;
- essere in grado di sviluppare un business plan per l'internazionalizzazione.

Il corso prevede altresì l'analisi di alcuni focus paese che permetteranno ai discenti di comprendere, oltre ai dati macroeconomici, le specificità legislative, burocratiche, procedurali, commerciali e finanziarie che caratterizzano alcuni dei principali mercati di sbocco del *made in Italy*. Il corso avrà un taglio molto pratico e farà frequente utilizzo di casi e di applicazioni.

Destinatari

Il corso si rivolge principalmente a professionisti e consulenti aziendali in possesso di laurea triennale che desiderano approfondire le dinamiche fondamentali dell'export management con un metodo di apprendimento applicativo ed empirico. Il requisito di accesso è il possesso della laurea triennale in materie economiche e giuridiche. Verranno presi in considerazione ulteriori titoli di laurea in funzione della loro attinenza agli obiettivi e contenuti del programma di studio.

Sbocchi professionali

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le competenze tecniche e gli strumenti necessari per assistere e guidare aziende italiane operanti in tutti i settori industriali nel processo di espansione verso i mercati internazionali. Il corso prepara a svolgere un'attività di tipo consulenziale relativamente alla definizione e alla implementazione delle attività di export, soprattutto a servizio delle piccole e medie imprese.

Durata, articolazione del corso e modalità di erogazione

Il corso di durata semestrale prevede 60 ore di didattica mista (il venerdì in presenza e in modalità online sincrona e il sabato in modalità online sincrona) e 190 ore di studio individuale per un totale di 250 ore. Le lezioni in presenza si svolgeranno presso la sede di Roma dell'UNINT in via Cristoforo Colombo, 200. Il corso, che ha inizio il 7 ottobre 2022, si articola nelle seguenti giornate:

OTTOBRE 2022	NOVEMBRE 2022	DICEMBRE 2022
7, 8, 21, 22	4, 5, 18, 19	2, 3, 16, 17

In considerazione della situazione attuale derivante dalla pandemia da COVID-19, gli orari e le modalità di erogazione delle lezioni potranno subire delle variazioni.

Non sono consentite assenze alle lezioni online superiori al 20% del totale delle ore.

Esame conclusivo

Al termine del corso previsto un test a risposta multipla, da tenersi in presenza, sui contenuti dei moduli affrontati.

Moduli di insegnamento

MOD./SSD/DECLARATORIA STANDARD DELL'INSEGNAMENTO	INSEGNAMENTO	ORE DIDATTICA ONLINE	STUDIO INDIVIDUALE	ORE TOTALI	CFU
Analisi dei mercati internazionali e della propensione all'export di un'azienda SECS-P/08	La valutazione del potenziale export di un'azienda Comprendere le opportunità dei mercati esteri: l'analisi di attrattività Le barriere tariffarie e non tariffarie per l'ingresso dei mercati internazionali La valutazione del potenziale export di un'azienda	30	95	125	5
Marketing internazionale, comunicazione ed e-commerce SECS-P/08	Il piano di marketing internazionale Il marketing-mix internazionale Export digitale: l'e-commerce B2B e B2C Focus paese e studio di un caso: export digitale negli EMIRATI ARABI UNITI				
Gestione delle vendite e business plan per l'internazionalizzazione SECS-P/08	L'organizzazione dell'ufficio export Le tecniche di negoziazione e la <i>business etiquette</i> Il piano imprenditoriale per l'internazionalizzazione Focus paese: export nell'area asiatica				

MOD./SSD/DECLARATORIA STANDARD DELL'INSEGNAMENTO	INSEGNAMENTO	ORE DIDATTICA ONLINE	STUDIO INDIVIDUALE	ORE TOTALI	CFU
Strumenti di assistenza, contrattualistica e tutela della proprietà intellettuale IUS/12	L'agenzia ICE. I servizi di assistenza e promozione per le aziende Focus paese e studio di un caso: la Gran Bretagna post- BREXIT La contrattualistica internazionale La tutela della proprietà intellettuale e dell'identità aziendale	30	95	125	5
Servizi assicurativi e finanziari per l'export IUS/12	SACE-SIMEST. Strumenti e soluzioni assicurative per i crediti internazionali SACE-SIMEST. I finanziamenti a supporto dell'internazionalizzazione Prodotti e servizi bancari per l'export Finanziamenti internazionali per il commercio estero				
Trasporti, dogane e pagamenti internazionali IUS/12	La fiscalità internazionale Trasporti, dogane e incoterms Gli strumenti di pagamento nel commercio internazionale				
	TOTALI	60	190	250	10

Al termine del corso, ciascun discente avrà la possibilità di prenotare una sessione di coaching individuale della durata di circa 1 ora per approfondire alcune tematiche del corso con i docenti di riferimento. Sarà data la possibilità di scegliere due tematiche fra le seguenti:

- Analisi e valutazione dei mercati internazionali
- Contrattualistica internazionale
- Strategie di marketing e strumenti di promozione
- Trasporti, fisco e procedure doganali
- Pagamenti internazionali e assicurazione del credito
- Finanziamenti per l'export

Organi del corso e docenti

Direttore: Prof. Alessandro De Nisco, Preside della Facoltà di Economia, UNINT.

Docenti

Il corso si avvale di docenti UNINT di comprovata esperienza e di docenti appartenenti alle Faculty di ICE, SACE SIMEST, Osservatorio Internazionale ODCEC Roma e Revilaw Consulting.

Titolo rilasciato

Ai discenti in regola con la posizione amministrativa, con la percentuale di frequenza e che avranno superato l'esame finale sarà rilasciato il diploma di corso di perfezionamento in "Ready to export: strumenti e tecniche per il commercio internazionale".

Scadenza e modalità di Iscrizione

Sarà possibile presentare domanda di iscrizione al corso a partire dalla data di pubblicazione del bando fino alla data del 15 settembre 2022. Per la domanda di iscrizione il candidato dovrà:

- ✓ collegarsi al sito dell'ateneo (segreteria on line) all'indirizzo <http://my.unint.eu/sso>;
- ✓ effettuare la registrazione;
- ✓ compilare la domanda e stampare il MAV.

La domanda di iscrizione dovrà essere inviata a mezzo mail all'indirizzo: formazione@unint.eu, con gli allegati debitamente scansionati, o inviata a mezzo raccomandata a UNINT- Scuola di alta formazione – via Carlo Conti Rossini, 38 - 00147 Roma, oppure potrà essere consegnata a mano presso l'Ufficio alta formazione entro il 15 settembre 2022, corredata dei documenti di seguito elencati:

- copia del bollettino MAV pagato;
- 1 foto tessera.

Ulteriori informazioni in merito alla procedura informatizzata sono reperibili all'indirizzo: <https://portal.unint.eu>

Quota di partecipazione

La quota di euro 566,00 comprensiva di marca da bollo è ripartita come segue:

Rate	Quote e scadenze
I rata	Euro 291,00 (comprensiva di marca da bollo) al momento dell'iscrizione
II rata	Euro 275,00 da versare entro 30 gg. dall'inizio del corso

Agevolazioni sulla quota di partecipazione

Sono previste delle agevolazioni sulla quota di partecipazione per gli ex studenti UNINT e per gli iscritti all'Ordine dei dottori commercialisti.

Iscrizioni agevolate

La quota di euro 466,00 riservata agli ex studenti UNINT e agli iscritti all'Ordine dei dottori commercialisti, comprensiva di marca da bollo, è ripartita come segue:

Rate	Quote e scadenze
I rata	Euro 241,00 (comprensiva di marca da bollo) al momento dell'iscrizione
II rata	Euro 225,00 da versare entro 30 gg. dall'inizio del corso

Il versamento effettuato all'atto dell'iscrizione non sarà rimborsabile, tranne nei casi in cui il corso di perfezionamento non venga attivato o venga respinta la domanda di iscrizione. Diversamente, le quote versate non potranno essere in alcun caso restituite, anche nell'ipotesi di rinuncia, di trasferimento presso altra sede per qualsiasi altra ragione.

In caso di ritardo nel pagamento è prevista un'indennità di mora pari a Euro 25,00 per ogni mese o frazione di mese.

Contatti

Scuola alta formazione – UNINT

Università degli Studi Internazionali di Roma - UNINT

via Carlo Conti Rossini, 38 - 00147 Roma

tel. 06.510.777.400 - Fax 06.510.777.270

(lunedì – venerdì: 9.30 – 12.30)

mail: formazione@unint.eu

www.unint.eu