



# SVILUPPO DEI MERCATI INTERNAZIONALI

## III EDIZIONE



In collaborazione con  
l'Ufficio Export e Internazionalizzazione

## SIGNIFICATO E FINALITÀ

L'apertura ai mercati internazionali permette alle imprese di cogliere notevoli opportunità di crescita, non solo in termini di aumento del volume d'affari, ma anche per lo sviluppo nel medio-lungo periodo delle capacità di competere di fronte a pressioni concorrenziali sempre più globalizzate. Richiede però competenze molto ampie e a più livelli: un progetto di sviluppo commerciale con l'estero deve essere infatti definito a livello strategico, coinvolge diverse funzioni aziendali e richiede infine un ampio set di conoscenze e di esperienze tecniche, specialistiche.

Il Master "Sviluppo dei mercati internazionali" mira a formare manager e operatori che abbiano una comprensione completa delle problematiche nel commercio con l'estero e gli strumenti concettuali e pratici per affrontarle e portarle a termine con successo. Il Master si concentra particolarmente sugli aspetti di execution di attività di import-export e considera gli aspetti strategici fornendo strumenti di web marketing.

## OBIETTIVI

Il Master "Sviluppo dei mercati internazionali" offre ai partecipanti gli strumenti per:

- comprendere le sfide e cogliere le opportunità derivanti dal commercio con l'estero;
- prendere decisioni consapevoli riguardo a se e come dare corso a progetti commerciali con l'estero;
- gestire l'execution di progetti di commercio internazionale;
- prevenire e risolvere le criticità tipiche in attività di import e export;
- semplificare e efficientare la gestione di specifici aspetti del processo commerciale;
- fare loss prevention in progetti di commercio con l'estero.

## DOCENTI E METODOLOGIA DIDATTICA

La docenza è affidata ad una faculty del massimo livello, selezionata tra i migliori esperti e professionisti del settore, capaci di combinare visione strategica, flessibilità e taglio pratico durante le lezioni.

L'approccio didattico è interattivo e fondato su casi di studio proposti e affrontati in aula. Viene messo a disposizione dei partecipanti l'accesso ad una piattaforma web che consente di fruire in autonomia dei materiali didattici e di studio e di test di verifica degli apprendimenti.

## DESTINATARI

Si tratta di un percorso destinato agli attori coinvolti nelle funzioni di import – export. Data la trasversalità dei contenuti, e anche in funzione delle dimensioni e dell'articolazione aziendale, il percorso è rivolto a imprenditori, export manager e addetti alle funzioni di contrattualistica, amministrative e finanziarie, di supply chain, logistiche, di marketing, commerciali e di vendita con l'estero.

## DURATA

Il Master ha una durata complessiva di 128 ore.

## MODALITÀ D'ISCRIZIONE

È possibile iscriversi all'intero percorso e sviluppare competenze complete, oppure, nel caso in cui si abbia la necessità di approfondire tematiche specifiche, è possibile iscriversi ai singoli moduli formativi. In entrambi i casi, con la frequenza di almeno il 75% delle ore previste a calendario, è previsto il rilascio di un attestato di partecipazione rispettivamente al Master o al singolo modulo.

Alcuni dei moduli del Master, sono stati proposti da ISFOR, negli ultimi anni, come corsi singoli. Nel caso di candidati che abbiano già partecipato a tali corsi, verrà concordato un piano formativo individualizzato e applicato uno sconto in funzione dei costi sostenuti in precedenza.

## COSTI

I costi di iscrizione ai singoli moduli sono esposti sotto.

In caso di iscrizione all'intero Master il prezzo complessivo è di euro 3.300 +IVA per partecipante. Per le iscrizioni al Master pervenute entro il 31/10, il prezzo è scontato del 10%.

In caso di iscrizione al Master di almeno due partecipanti da parte della stessa azienda, il prezzo della seconda iscrizione è scontato del 20% (sconto cumulabile con l'iscrizione early bird).

Le aziende associate a Associazione Industriale Bresciana possono usufruire di un contributo del 30% sul costo sostenuto per la fruizione dell'intero Master o dei singoli moduli da parte del proprio personale.

ISFOR è a disposizione per supportare le aziende nell'individuazione di opportunità di finanziamento.

MODULI	DURATA (ORE)	PREZZO SINGOLO MODULO (€+IVA)
1°	16	700
2°	8	380
3°	16	700
4°	8	380
5°	16	700
6°	16	700
7°	16	700
8°	16	700
9°	16	gratuito
<b>Totale</b>	<b>128</b>	<b>4.960</b>

### **1° MODULO** **MERCATI INTERNAZIONALI E STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE** 16 ORE

Per cogliere le opportunità di sviluppo all'estero è molto importante: avere una approfondita conoscenza del contesto a cui ci si rivolge, maturare una visione e delle scelte strategiche riguardo a dove, quando e come entrare nei mercati esteri e infine dotarsi delle competenze necessarie per affrontare le sfide del commercio internazionale.

Questo modulo ha lo scopo di chiarire: quali sono le principali variabili (geografiche, politiche, economiche, ecc.) da considerare per avere uno scenario del Paese, dell'area geografica con la quale si valuta di operare, quali sono le opzioni strategiche a disposizione e quali sono le precondizioni organizzative per avere successo.

- Scenari geopolitici ed economia e commercio internazionale: le variabili da considerare
- Come assicurarsi di avere un quadro sufficientemente completo di dati
- Come leggere i dati in maniera critica
- Modelli e approcci strategici di internazionalizzazione per le PMI
- Opzioni macro organizzative e gestionali del commercio con l'estero
- Competenze e funzioni necessarie per sviluppare progetti di sviluppo commerciale: la figura dell'export manager

Docenza: Giuseppe Bertoli

Date: venerdì 15 e sabato 16 novembre 2019

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

### **2° MODULO** **RISCHI FINANZIARI E FINANZA AGEVOLATA PER L'IMPORT-EXPORT** 8 ORE

Questo modulo ha lo scopo di chiarire: quali sono i rischi finanziari da valutare e gestire in operazioni di import export, come predisporre le relative coperture e infine quali sono le principali opportunità di finanza agevolata.

- I rischi finanziari negli scambi internazionali:
  - o Rischio di oscillazione dei tassi di interesse,
  - o Rischi di oscillazione dei cambi
  - o Rischi di oscillazione dei prezzi delle materie prime
- Indicatori chiave di rischio e modelli di analisi di rischio
- Copertura dei rischi finanziari
- Finanza agevolata per lo sviluppo internazionale delle PMI

Docenza: Ivan Fogliata

Date: venerdì 13 dicembre 2019

Costo singolo modulo: 380 euro + IVA

### **3° MODULO** **EXPORT MARKETING E COMMERCIO CON L'ESTERO** 16 ORE

Lo sviluppo commerciale all'estero richiede scelte e iniziative di marketing specifiche, la selezione di potenziali partner locali, la eventuale creazione di una rete di vendita. Richiede anche la comprensione delle differenze ambientali e culturali per poter condurre efficacemente trattative e negoziazioni e sviluppare le relazioni commerciali stabilite.

Questo modulo ha lo scopo di chiarire quali sono le scelte di marketing principali da compiere in attività di export:

- Analisi della domanda e analisi della concorrenza
- Definire le strategie di penetrazione
- Definire un piano di export marketing
- Il piano e le azioni di vendita all'estero, la ricerca dei partner, la concorrenza e la strategia dei prezzi
- Il processo di vendita all'estero, la creazione, gestione e sviluppo della rete commerciale estera
- Gli strumenti fondamentali di sviluppo delle vendite, esempi e modelli operativi applicabili
- Trattative e negoziazioni, considerare le differenze interculturali

Docenza: Giorgio Sorrentino

Date: venerdì 17 e sabato 18 gennaio 2020

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

### **4° MODULO** **PROBLEMATICHE NELL'IMPORT-EXPORT E ASPETTI CONTRATTUALISTICI** 8 ORE

Il modulo ha lo scopo di analizzare i rischi delle transazioni con l'estero e individuare le migliori forme di copertura, per una tranquillità operativa anche dal punto di vista contrattuale. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Individuazione e valutazione dei principali rischi operativi negli scambi internazionali
- Problematiche commerciali, contrattualistiche, logistiche, finanziarie, di pagamento, doganali, assicurative nella negoziazione di una vendita con l'estero nell'ottica della tutela del credito
- Contratto quale strumento "principe" di tutela per le parti e limiti dello stesso
- Fasi di una transazione commerciale con l'estero, condizioni generali e particolari di vendita e argomenti da regolare
- Esame di un contratto di compravendita internazionale e aspetti di maggior criticità: discussione e commenti

Docenza: Antonio Di Meo

Date: venerdì 13 marzo 2020

Costo singolo modulo: 380 euro + IVA

### **5° MODULO** **ORGANIZZARE TRASPORTI E SPEDIZIONI INTERNAZIONALI** **AL RIPARO DA RISCHI INUTILI - INCOTERMS® 2020** 16 ORE

Una volta concluso il contratto di compravendita di merci, occorre provvedere anche al loro trasferimento fisico al fine di dare piena esecuzione al contratto internazionale di compravendita.

Il modulo riguarda tematiche quali: la distribuzione di oneri e rischi nel trasferimento fisico delle merci, gli aspetti pratici nella gestione e organizzazione di trasporti e spedizioni con spedizionieri, vettori e corrieri espressi, l'individuazione e gestione di criticità quando la merce in viaggio è già passata di proprietà. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Comprensione delle tecniche e delle procedure di trasporto nel commercio internazionale
- Diversi attori della filiera logistica: vettori, spedizionieri, corrieri espresso, NVOCC, MTO, ecc.
- Responsabilità dei vettori e degli spedizionieri per danni e perdite
- Introduzione agli Incoterms® 2020 della Camera di Commercio Internazionale di Parigi: funzioni e limiti
- Vendite senza trasporto: controindicazioni della resa EXW (Ex Works) nella compilazione della c.d. CMR e rischi della mancata prova dell'esportazione.

Docenza: Maurizio Favaro

Date: venerdì 17 e sabato 18 aprile 2020

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

### **6° MODULO** **OPERARE CON L'ESTERO: ASPETTI DOGANALI - RESPONSABILITÀ E OPPORTUNITÀ** 16 ORE

La padronanza dei termini e dei concetti base del commercio internazionale è fondamentale per l'impresa nel suo complesso, dal commerciale, alla produzione, all'amministrazione. Per operare efficacemente nel mercato internazionale è inoltre necessario affrontare con competenza le fasi operative nei confronti della controparte commerciale e delle autorità doganali preposte, comprese la compilazione e l'archiviazione della relativa documentazione. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Le implicazioni operative del Codice Doganale
- L'evoluzione del concetto di origine della merce (Preferenziale e Non Preferenziale)
- Novità Intrastat 2019: semplificazioni, esenzioni, le nuove prove di avvenuta consegna intraUE in vigore dal 01.01.20
- Il sistema di fatturazione intracomunitario in vigore dal 2020
- Gestione delle triangolazioni e dei conti lavorazione con l'estero
- Analisi documentazione doganale: DAU, Eur1 e sua soppressione, FormA, ATR, ITV, IVO, LTD, Esportatore Autorizzato, Banca Dati Rex e iscrizione obbligatoria per gli esportatori; la futura soppressione dei documenti cartacei in dogana
- I riflessi doganali dei nuovi Incoterms® 2020 in vigore dal 01.01.20

Docenza: Simone Del Nevo

Date: giovedì 7 e venerdì 8 maggio 2020

Costo singolo modulo: 700 euro + IVA

### **7° MODULO MEZZI E SISTEMI DI PAGAMENTO E INCASSO CON L'ESTERO, CREDITI DOCUMENTARI E GARANZIE**

16 ORE

Il modulo ha lo scopo di presentare, approfondire ed analizzare i vari sistemi di regolamento delle operazioni con l'estero. Viene data una particolare attenzione a casi pratici. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Ruolo e attività della banca nelle operazioni con l'estero
- Incasso documentario all'export e all'import (D/P-CAD-D/A)
- Crediti documentari: definizione, caratteristiche, norme internazionali (le NUU 600)
- Garanzie fideiussorie e autonome: caratteristiche e differenze
- Caso di studio: simulazione, analisi, discussione e conclusioni

Docenza: Antonio Di Meo - Alfonso Santilli

Date: venerdì 5 e sabato 6 giugno 2020

Costo singolo modulo: 700 euro+ IVA

### **8° MODULO DIGITALIZZAZIONE, INTERNAZIONALIZZAZIONE, WEB MARKETING E E-COMMERCE: COME TRADURLI IN EXPORT**

16 ORE

Il corso si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti una panoramica degli strumenti e dei riferimenti di web marketing per l'internazionalizzazione, di mappare le diverse strategie disponibili e analizzare i tools per la pianificazione di azioni strategiche. Scopo del corso è inoltre illustrare gli strumenti volti a mettere in campo attività di lead generation e di e-commerce sui mercati esteri in ambito B2C e B2B.

Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Dal marketing al marketing digitale in un contesto di internazionalizzazione : il check up per l'internazionalizzazione
- Strategie di distribuzione verso l'omnichannel
- Il content marketing: B2C e B2B.
- I tools per gestire il piano di web marketing internazionale.
- Digital export e web-marketing per i mercati internazionali.
- Il piano di web-marketing.
- La presenza e la promozione di un'azienda sui marketplace: focus su Amazon e Alibaba.

Docenza: Rita Bonucchi - Andrea Boscaro

Date: venerdì 26 e sabato 27 giugno 2020

Costo singolo modulo: 700 euro+ IVA

### **9° MODULO LA CERTIFICAZIONE AEO**

16 ORE

Siamo grandi esportatori, ma potremmo fare molto meglio. Un esempio: da dati del 2017 solo 1577 esportatori italiani risultano certificati AEO contro 8217 tedeschi. Eppure la certificazione AEO offre vantaggi decisivi, una vera e propria corsia preferenziale che consente di mettere in atto strategie che migliorano i margini e al contempo contengono i rischi. Il modulo offre le competenze necessarie per poter procedere successivamente alla predisposizione della modulistica necessaria all'ottenimento della certificazione AEO. Verranno trattate le seguenti tematiche:

- Il nuovo codice comunitario, principali novità. La nozione di accertamento doganale
- I benefici e i vantaggi che derivano dalla certificazione AEO
- Le procedure adottate per verificare la correzione delle dichiarazioni emesse
- Verifica del requisito della solvibilità finanziaria: assenza di procedure di insolvenza
- La sicurezza informatica nei sistemi gestionali

Date: due giornate nel mese di settembre 2020

Gratuito.

## RICHIESTA DI ISCRIZIONE

Da compilare e trasmettere a Fondazione A.I.B. - ISFOR

via mail a [info@isfor2000.com](mailto:info@isfor2000.com) o tramite fax al n. 030 2284584

### LA SOCIETÀ

---

RAGIONE SOCIALE

---

INDIRIZZO

---

CAP

CITTÀ

PROV.

---

PARTITA IVA

CODICE FISCALE

---

REFERENTE AZIENDALE

TELEFONO

E-MAIL

### RICHIEDE L'ISCRIZIONE DI

---

NOME

COGNOME

---

FUNZIONE SVOLTA IN AZIENDA

Alla III edizione del Master in Sviluppo dei Mercati Internazionali  
**3.300 euro + IVA**

oppure l'iscrizione ai seguenti moduli

1° Modulo - Mercati internazionali e strategie di internazionalizzazione (700 euro + IVA)

2° Modulo - Rischi finanziarie e finanza agevolata per l'import-export (380 euro + IVA)

3° Modulo - Export marketing e commercio con l'estero (700 euro + IVA)

4° Modulo - Problematiche nell'import-export e aspetti contrattualistici (380 euro + IVA)

5° Modulo - Organizzare i trasporti e le spedizioni internazionali al riparo da rischi inutili - Incoterms® 2020 (700 euro + IVA)

6° Modulo - Operare con l'estero: aspetti doganali - Responsabilità e opportunità (700 euro + IVA)

7° Modulo - Mezzi e sistemi di pagamento e incasso con l'estero, crediti documentari e garanzie (700 euro + IVA)

8° Modulo - Digitalizzazione, internazionalizzazione, web marketing e e-commerce: come tradurli in export (700 euro + IVA)

9° Modulo - La certificazione AEO (gratuito)

**Informativa e richiesta consenso al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs n. 196 del 30/06/03 e GDPR UE 679/2016**

Fondazione A.I.B. ISFOR Formazione e Ricerca, con sede legale in Via Cefalonia 60 e sede operativa in Via Nenni 30, 25124 Brescia – nel seguito ISFOR - In relazione ai dati personali qui richiesti, informa che gestisce tali dati anagrafici in qualità di titolare del trattamento per il tramite dei propri incaricati della funzione direttiva, commerciale, didattica, gestionale e organizzativa. - Finalità del trattamento: il trattamento cui saranno sottoposti i dati ha la finalità organizzativa di raccolta e gestione delle adesioni a corsi, seminari, riunioni e incontri promossi da ISFOR. - Modalità del trattamento: il trattamento di tali dati è effettuato con l'ausilio di mezzi elettronici e consiste nella raccolta e conservazione dei dati. E' effettuato anche un trattamento su supporto cartaceo, consistente nella registrazione manuale della effettiva partecipazione, realizzata al momento dell'accoglienza del partecipante, nel giorno e nell'ora stabiliti per l'iniziativa formativa. - Natura obbligatoria o facoltativa del conferimento: il conferimento dei dati non è obbligatorio per legge o regolamento, ma rappresenta la modalità stabilita da ISFOR per l'iscrizione all'evento; l'assenza di consenso al trattamento impedisce di proseguire la registrazione e l'iscrizione non avrà seguito. - Ambito di comunicazione e diffusione: i dati personali forniti non verranno diffusi; il nominativo e il ruolo del partecipante potranno essere comunicati ai relatori per meglio comprendere le caratteristiche della platea.

Diritti dell'interessato: All'interessato del trattamento in esame è riconosciuto l'esercizio dei diritti ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs. 196/2003 e secondo quanto espresso negli art. 11, 12, 15, 17, 18 e 20 e 22 del GDPR UE 679/2016.

---

DATA

DATA E FIRMA DEL LEGALE RAPPRESENTANTE

FIRMA DEL CANDIDATO



In collaborazione con  
Settore Sviluppo d'Impresa, Innovazione ed Economia