

Corso di Alta Formazione

Business Plan



Wolters Kluwer
IPSOA Scuola di formazione



Exportiamo Academy, la scuola di formazione per esperti di mercati internazionali, organizza il **Corso intensivo di alta formazione in “Business Plan Internazionale”**.

Perché iscriversi?

Il business plan (studio di fattibilità o piano di impresa) è un documento programmatico aziendale ed uno strumento della comunicazione economico-finanziaria che risponde al fabbisogno di informazioni degli operatori economici sulle iniziative strategiche che un'impresa intende attuare nel medio termine. Il business plan per l'internazionalizzazione, si redige generalmente quando si intende attuare una strategia di “investimento all'estero” per valutarne la convenienza economica e finanziaria di medio periodo.

È uno strumento utile per fornire ai potenziali investitori, promotori e finanziatori le informazioni necessarie per decidere se intraprendere l'investimento e se e come finanziare il progetto.

Redigere un buon business plan è il punto di partenza per programmare al meglio il percorso di internazionalizzazione.

Destinatari

Il corso si rivolge a tutti coloro che intendono approfondire le tematiche della pianificazione e acquisire le competenze necessarie per redigere un business plan internazionale di successo.

- Commercialisti ed Avvocati
- Imprenditori
- Export Manager
- Consulenti

Programma

Modulo 1

- Finalità del marketing
- Scelta della strategia internazionale
- Strategie prodotto/Paese/Mercato
- Il business plan internazionale

Modulo 2

- Il Marketing Strategico per il mercato estero:
Segmentazione, targeting e posizionamento
- Il marketing operativo per il mercato estero:
Prodotto/servizio, promozione, pricing, politiche distributive
- Schede tecniche excell
- Esercitazione su caso pratico

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.

Corpo Docenti

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

Mariella Di Pinto - Partner di IBS Italia e CoFounder del portale 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 e Tem Academy dell'ICE.

Antonio Ferrandina - Docente di Organizzazione e Marketing delle Aziende Turistiche presso il Dipartimento di Bioscienze e Territorio dell'Università del Molise, ove è stato titolare di diversi insegnamenti. E', inoltre, Docente Senior Area Marketing presso la LUISS Business School. Consulente di enti pubblici e aziende private, collaboratore di riviste manageriali, è autore di diversi libri e best seller in area marketing, business plan e sales. Le aree di ricerca, formazione e applicazione sono il marketing planning, il marketing strategico e internazionale.

Quota partecipazione
€ 450+IVA
in early booking € 360+IVA