

20
21

UNINT
Università
degli Studi Internazionali di Roma

CORSO DI PERFEZIONAMENTO IN

READY TO EXPORT:

STRUMENTI E TECNICHE
PER IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

FORMULA WEEKEND
MODALITÀ MISTA
8 CFU

In collaborazione con



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma

Osservatorio Internazionale



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese Italiane

sace simest

gruppo cdp

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

OBIETTIVI FORMATIVI

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 e Osservatorio Internazionale ODCEC Roma 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, almeno in possesso di una laurea triennale che desiderano approfondire le dinamiche fondamentali dell'export management con un metodo di apprendimento applicativo ed empirico. Il requisito minimo di accesso è il possesso di un titolo di 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.

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

DURATA E MODALITÀ

Il corso ha durata semestrale e prevede 60 ore di **didattica mista** (sia in presenza che in modalità online sincrona) e 140 ore di studio individuale, per un **totale di 200 ore**.

Al momento dell'adesioni, i partecipanti possono **indicare** la propria **preferenza tra la frequenza online e la frequenza in aula**.

Le lezioni si svolgeranno presso la sede di Roma dell'UNINT, sita in via Cristoforo Colombo n. 200. Il corso ha inizio il **15 gennaio 2021** e si articola nelle giornate di seguito riportate.

GENNAIO 2021:

15, 16, 29, 30

FEBBRAIO 2021:

12, 13, 26, 27

MARZO 2021:

12, 13, 26, 27

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 è previsto un **test a risposta multipla**, in presenza, sui contenuti dei moduli.

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"**.

La partecipazione al corso risulta valida ai fini dell'attribuzione di **60 crediti formativi** propedeutici alla **Formazione Professionale Continua**, prevista espressamente dall'**Ordinamento Professionale** e dal **Codice Deontologico della Professione di Dottore Commercialista** e di **Esperto Contabile**.

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** e **Osservatorio Internazionale ODCEC Roma**

CESARE BOSMAN

CONSULENTE IN PROPRIETÀ INDUSTRIALE PRESSO L'UFFICIO DI ROMA DELLO STUDIO TORTA

Dal 1 ottobre 1998 lavora presso lo STUDIO TORTA di cui è divenuto partner nel 2005. Dal 2005 è iscritto all'albo dei consulenti di proprietà industriale (dal 2007 è iscritto anche nella sezione marchi dell'albo dei consulenti proprietà industriale). Dopo aver superato il relativo esame, dal 28 settembre 2006 è iscritto nell'albo europeo dei consulenti brevettuali.

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

Dal 1997 redige brevetti relativi ad invenzioni chimiche e meccaniche e segue le relative procedure di concessione sia a livello nazionale sia a livello estero (EPO, USA, JP, CN ecc).

Essendo iscritto all'albo europeo dei consulenti brevettuali ha spesso frequentato l'Ufficio Europeo Brevetti a Monaco e all'Aja per rappresentare i propri clienti in procedure di esame di appello e di opposizione.

È stato nominato Consulente Tecnico di Ufficio in diversi procedimenti giudiziari di fronte al tribunale di Roma, mentre ha partecipato come Consulente Tecnico di Parte in diverse procedimenti giudiziari di fronte ai tribunali di Roma, Venezia e Milano.

CARLO DE SIMONE SENIOR EXPERT EXTERNAL RELATIONS PRESSO SIMEST

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Federico II di Napoli si è poi specializzato in Finanza Aziendale presso la LUISS a Roma. Dopo una breve esperienza in Arthur Andersen MBA, da ventidue anni si occupa di strumenti di internazionalizzazione a favore delle imprese italiane prima presso il Mediocredito centrale e attualmente presso la SIMEST SpA come Senior Expert External Relations.

Nel 2007 è stato al gabinetto del Ministro del Commercio Internazionale in qualità di membro della Segreteria Tecnica. Nel 2008 e 2009 ha lavorato presso il gabinetto del Ministro dello Sviluppo Economico. Lavora attualmente come Senior Expert External Relations presso SIMEST SpA.

GIULIO FINZI DOCENTE DI DIGITAL RETAIL ED ECOMMERCE

Ha ideato e lanciato nel 2000 il primo shopping comparison italiano, Costameno.it e nel 2003 ha creato la prima fiera per il commercio elettronico, Ecommerceland, all'interno di Smau.

Per sei anni ha gestito i Canali Shopping del Gruppo Repubblica, Fastweb e MSN Italia.

Nel 2005 ha fondato Netcomm, il Consorzio del Commercio Digitale Italiano, che oggi conta tra i suoi 400 associati realtà internazionali come Amazon, Google, PayPal e Zalando.

Dal 2009 ha collaborato come consulente alla realizzazione di più di quaranta progetti di eCommerce, tra cui: Diego Dalla Palma, Furla, La Perla, Tod's, Maserati, Terranova, Loriblu, Kepro, La Martina e Illy.

Dal 2012 coordina e gestisce progetti digitali in Cina, in collaborazione con i principali player locali come Alibaba, JD, WeChat e Secoo, nonché con alcuni selezionati partner operativi. Giulio è docente di Digital Retail ed eCommerce all'Università Cattolica di Milano e al Politecnico di Milano, nonché in diversi Master e corsi di specializzazione presso IISole24Ore Business School, LUISS di Roma e Università Suor Orsola Benincasa di Napoli.

ALESSIO GAMBINO CONSULENTE FINANZIARIO, FISCALE E SOCIETARIO PRESSO STUDIO LEGALE ED ECONOMICO-AZIENDALE

Nel 2003 ha fondato la SOCIETA' IBS ITALIA Srl - International Business Strategy - società specializzata in servizi all'internazionalizzazione d'impresa con sedi e filiali dirette in Bulgaria, Brasile, Qatar, Usa, lavorando nell'implementazione e gestione di programmi di digital marketing, digital export, inbound marketing mediante anche il set-up di sistemi di marketing and sales automation e di customer relationship management (CRM - Hubspot). Specializzato in Cyber Security applicata alla Supply Chain nelle tratte internazionali, nella realizzazione di piattaforme di e-commerce come Shopify per la

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

vendita di prodotti Made in Italy nei mercati internazionali e Founder del progetto Magnifico Food www.magnificofood.com portale di e-commerce B2C per la vendita di prodotti tipici nel mercato Nord Americano.

Dal 2003 è stato docente presso la business school del Sole 24 Ore per il Master in Export, coordinatore del Master MBA - Master in Business Administration - presso l'Università degli Studi Guglielmo Marconi, docente presso la scuola di formazione IPSOA per il Master avanzato in internazionalizzazione e investimenti all'estero nelle materie di Export Management e processi di internazionalizzazione nonché già influencer del software Mercati Esteri utile per l'individuazione dei mercati ad elevata priorità in cui investire.

FILIPPO INVITTI FOUNDING PARTNER DI EXTERO SOCIETÀ COOPERATIVA TRA PROFESSIONISTI

Filippo si occupa di consulenza societaria, fiscale e nel campo dell'internazionalizzazione delle imprese.

È Presidente dell'Osservatorio internazionale dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma.

Già Coordinatore della Commissione internazionalizzazione delle Imprese del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e Responsabile Relazioni Internazionali della Fondazione Nazionale Commercialisti, Presidente

Internazionale Associazione VICINA e Founding Partner di Extero Società Cooperativa tra Professionisti.

Filippo svolge consulenza nel campo dell'internazionalizzazione delle imprese con particolare riferimento ai rapporti con la Cina e gli Emirati Arabi Uniti. Svolge inoltre attività di consulenza aziendale e tributaria rivolta alle imprese con particolare attenzione alla disciplina civilistica e fiscale ed ai rapporti con gli Istituti di credito.

Partner per l'Italia del Dipartimento dello Sviluppo Economico del Governo di Dubai, consulente del Dipartimento Internazionale presso la Fondazione Nazionale INARCASSA per lo sviluppo dei progetti di internazionalizzazione di architetti e ingegneri italiani.

Autore di articoli e pubblicazioni sul commercio internazionale e l'internazionalizzazione delle imprese. Docente e relatore di corsi di specializzazione in commercio internazionale, internazionalizzazione delle imprese e dei professionisti.

TINDARO PAGANINI DIRIGENTE UFFICIO SERVIZI FORMATIVI PRESSO AGENZIA ICE

Esperto di commercio internazionale, cooperazione allo sviluppo e investimenti esteri. Attualmente ricopre l'incarico di dirigente dei Servizi Formativi dell'agenzia ICE. Ha lavorato dal 2010 al 2019 in Banca Mondiale, prima presso la Direzione Esecutiva, prendendo parte ai lavori del Board dei Direttori e agendo, per conto di ICE, come punto di riferimento per aziende ed istituzioni italiane interessate a lavorare in progetti finanziati dalla Banca, successivamente come esperto senior in materia di sviluppo del settore privato, investimenti e competitività, occupandosi di progetti di sviluppo in Europa dell'Est e Nord Africa. In precedenza, ha ricoperto incarichi di rilievo presso l'agenzia ICE, il

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

Ministero dello Sviluppo Economico, OCSE e le Nazioni Unite.

È autore di diverse pubblicazioni tra cui il libro "Banca Mondiale: un'opportunità per giovani e imprese" (Egea, 2017).

MARIANGELA SICILIANO HEAD OF EDUCATION TO EXPORT PRESSO SACE SIMEST

Dal 2018 coordina le attività di formazione alle imprese di SACE e SIMEST. Precedentemente ha ricoperto il ruolo di Direttore Marketing di UKEF, l'agenzia di credito all'esportazione del Regno Unito, dopo essere stata responsabile marketing strategico presso il Business, Innovation and Skills Department del governo inglese. Si è occupata di cooperazione internazionale presso enti governativi tra cui ILO, Ministero Degli Affari Esteri e Comunità Europea. È guest lecturer in Marketing Internazionale presso la Birkbeck University e l'European College of Business and Management di Londra. Ha pubblicato con la Franco Angeli white papers e testi universitari su tematiche legate al marketing nella pubblica amministrazione.

MASSIMILIANO SAMMARCO AVVOCATO

Ha lavorato all'estero per più di 20 anni (Londra, Barcellona, New York, Miami e Santiago del Cile) ed è attualmente assistente alla cattedra di diritto

tributario presso l'università La Sapienza, pubblicando vari articoli sulla materia.

Lavora come avvocato ed è fondatore dello studio legale tributario internazionale Sammarco e co-fondatore dell'Associazione Internazionale Negotium Mundi.

È attualmente Presidente dell'Associazione per il commercio italo-cileno, consigliere della Camera Internazionale dell'Arbitrato, della mediazione e della Conciliazione, componente della Commissione Diritto Europeo ed Internazionale del Consiglio ordine degli avvocati di Roma e membro esterno dell'Osservatorio Internazionale dell'Ordine dei Commercialisti.

MODULI DI INSEGNAMENTO

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.

A seguire, una tabella riepilogativa degli insegnamenti nel dettaglio.

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

MODULI DI INSEGNAMENTO

MODULI	INSEGNAMENTI	CFU	DIDATTICA ONLINE	STUDIO INDIVIDUALE
SECS-P/08	<p>La valutazione del potenziale export di un'azienda.</p> <p>Comprendere le opportunità dei mercati esteri: L'analisi di attrattività.</p> <p>Le barriere tariffarie e non tariffarie per l'ingresso dei mercati internazionali.</p> <p>Gli strumenti di analisi dei mercati internazionali forniti da ICE, SACE e SIMEST.</p>			
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendere ed analizzare i mercati internazionali e la propensione all'export di un'azienda 				
<ul style="list-style-type: none"> • Marketing internazionale, comunicazione ed e-commerce 	<p>Il piano di marketing internazionale</p> <p>Il marketing-mix internazionale.</p> <p>Export digitale: l'e-commerce B2B e B2C.</p> <p>Focus Paese e case history: export digitale in Cina.</p>	4	30	70
<ul style="list-style-type: none"> • Gestione delle vendite e business plan per l'internazionalizzazione 	<p>L'organizzazione dell'ufficio export.</p> <p>Le tecniche di negoziazione e la business etiquette.</p> <p>Il business plan per l'internazionalizzazione.</p>			
IUS/12	<p>L'agenzia ICE. I servizi di assistenza e promozione per le aziende.</p> <p>Focus Paese e case history.</p> <p>La contrattualistica internazionale.</p> <p>La tutela della proprietà intellettuale e dell'identità aziendale SACE-SIMEST.</p>			
<ul style="list-style-type: none"> • Strumenti di assistenza, contrattualistica e tutela della proprietà intellettuale 		4	30	70
<ul style="list-style-type: none"> • Servizi assicurativi e finanziari per l'export 	<p>SACE-SIMEST. Strumenti e soluzioni assicurative per i crediti internazionali.</p> <p>SACE-SIMEST. I finanziamenti a supporto dell'internazionalizzazione.</p> <p>Prodotti e servizi bancari per l'export</p> <p>Finanziamenti internazionali</p>			

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

- **Trasporti, dogane e pagamenti internazionali**

La fiscalità internazionale.
Trasporti, dogane e incoterms.
Gli strumenti di pagamento nel commercio internazionale.

TOTALE ORE	8	60	140
------------	---	----	-----

SCADENZA E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

La domanda di iscrizione al corso, corredata degli allegati di seguito indicati, può essere presentata a partire dalla data di pubblicazione del presente bando e fino alla data del **11 gennaio 2021**.

Per la domanda di iscrizione il candidato deve:

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

La **domanda di iscrizione** deve essere inviata a mezzo mail all'indirizzo: formazione@unint.eu, ovvero inviata a mezzo **raccomandata** a UNINT - Ufficio Alta Formazione - Via Cristoforo Colombo 200 - 00147 Roma.

In alternativa, potrà essere consegnata **a mano** presso l'Ufficio Alta Formazione entro il 11 gennaio 2021.

A prescindere dalla modalità di presentazione prescelta, la domanda deve contenere i seguenti allegati

debitamente scansionati:

- copia del bollettino MAV pagato;
- 1 fototessera.

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

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di **euro 566,00** è ripartita come segue:

I rata: euro 291,00 all'atto di iscrizione (comprensiva di marca da bollo)

II rata: euro 275,00 entro 30 giorni dall'inizio del corso.

AGEVOLAZIONI

Per gli **ex studenti UNINT** e per gli **iscritti all'Ordine dei Dottori Commercialisti** sono previste delle agevolazioni sulla quota di partecipazione, che è ridotta ad **euro 466,00** e ripartita come segue:

I rata: euro 241,00 all'atto di iscrizione (comprensiva di marca da bollo)

II rata: euro 225,00 entro 30 giorni 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

READY TO EXPORT

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

quote versate non potranno essere in alcun caso restituite, anche nell'ipotesi di rinuncia, trasferimento presso altra sede e/o 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.

IN COLLABORAZIONE CON



Osservatorio Internazionale

sace simest 
gruppo cdp

CONTATTI

Scuola Alta Formazione - UNINT

Università degli Studi Internazionali di Roma -
UNINT
Via Cristoforo Colombo, 200 00147 ROMA

Tel. 06.510.777.400

E-mail: formazione@unint.eu

Sito web: www.unint.eu

