

UNINT
Università
degli Studi Internazionali di Roma

Ready to export

**STRUMENTI
E TECNICHE
PER IL COMMERCIO
INTERNAZIONALE**

III EDIZIONE

In corso di accreditamento presso l'ODCED di Roma per il riconoscimento dei 70 crediti formativi per i dottori commercialisti

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

MADEINT
Centro di Ricerca sul MADE IN ITALY

ITA [®]
ITALIAN TRADE AGENCY

SACE

simest [®]
gruppo cdp

REVILAWCONSULTING
PROFESSIONISTI IN RETE



Obiettivi formativi

Il corso di perfezionamento fornisce 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 è stato progettato dalla UNINT in sinergia con ICE, SACE, SIMEST, Revilaw Consulting e Centro di Ricerca sul Made in Italy (MADEINT) 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, 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.

Durata e modalità

Il corso si svolge in formula weekend dal 5 aprile e fino al 22 giugno 2024.

Il corso prevede 70 ore di didattica mista erogate in aula nella formula weekend che prevede lezioni della durata di 2,5 ore (il venerdì in presenza e in modalità online sincrona e il sabato esclusivamente in modalità online sincrona) 2 volte al mese e 180 ore di studio individuale per un totale di 250 ore per un totale di 10 CFU.

Le lezioni in presenza si svolgeranno presso l'Università degli Studi Internazionali di Roma - UNINT, sita in via Cristoforo Colombo, 200.

Il calendario didattico si articola nelle giornate di seguito riportate.

APRILE 2024: 5, 6, 19, 20

MAGGIO 2024: 3, 4, 17, 18, 31

GIUGNO 2024: 1, 14, 15, 21, 22

Moduli di insegnamento

(1) Comprendere e analizzare i mercati internazionali e la propensione all'export di un'azienda;

(2) Gli strumenti di export promotion di ICE) e la contrattualistica internazionale;

(3) Trasporti, dogane e pagamenti internazionali;

(4) I servizi assicurativi e finanziari per l'export di SACE e SIMEST;

(5) La tutela della proprietà intellettuale sui mercati esteri;

(6) Marketing internazionale, e-commerce e immagine internazionale del Made in Italy;

(7) Focus mercati esteri: Cina, Arabia Saudita e Africa.

Valutazione finale

Al termine del corso è prevista la discussione di un project work di gruppo inerente alla strategia d'ingresso su un mercato estero di Autore Chocolate.

Titolo conseguito

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

Testimonianze aziendali

Le lezioni saranno integrate dalle seguenti testimonianze aziendali promosse dal Centro di ricerca sul Made in Italy (MADEINT) della UNINT: Autore Chocolate; Le Tenute del Leone Alato; Moroso; Silver Prince.

Direttore

Alessandro De Nisco, Direttore del Dipartimento di Scienze Umanistiche e Sociali Internazionali, UNINT

Docenti

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

Alessandro De Nisco

DIRETTORE DEL DIPARTIMENTO
DI SCIENZE UMANISTICHE E SOCIALI
INTERNAZIONALI, UNINT

Professore ordinario di Management e Marketing presso l'Università degli Studi Internazionali di Roma (UNINT) dove è anche Direttore del Dipartimento di Scienze Umanistiche e Sociali Internazionali e docente di Management e strategia d'impresa e di Marketing for Made in Italy. Il suo principale campo di specializzazione scientifica è la competitività internazionale del Made in Italy, con particolare riferimento alle strategie di marketing internazionale delle imprese italiane e alla percezione estera dei prodotti e dei brand

nazionali. Su questi temi è autore di oltre 100 pubblicazioni, tra paper su riviste scientifiche nazionali e internazionali, relazioni a convegni, libri editi e a cura e book chapters. Ha conseguito il dottorato di ricerca presso l'Università degli Studi del Sannio ed è stato visiting scholar presso la Carleton University di Ottawa (Canada), la University of Washington (Seattle, USA) e la University of Eastern Finland (Joensuu, Finlandia).

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 vendita di prodotti Made in Italy nei mercati internazionali e Founder del progetto Magnifico Food (www.magnificofood.com) portale di ecommerce 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

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 REVILAW
CONSULTING

Specializzato in 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 e founding partner di Revilaw Consulting.

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

Filippo Invitti 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.

Giada Mainolfi

DIRETTRICE DEL CENTRO DI RICERCA
SUL MADE IN ITALY (MADEINT)

Professoressa associata di Management presso l'Università degli Studi Internazionali di Roma (UNINT) dove è anche Direttrice del Centro di Ricerca sul Made in Italy (MADEINT) e docente di Management e Marketing Internazionale, di Luxury & Fashion Management e di Digital Luxury Strategy. Svolge attività di ricerca in materia di marketing internazionale e, in particolare, di aspetti inerenti al country-of-origin effect e al luxury & fashion marketing. Si occupa, inoltre, di altri temi, tra cui l'heritage marketing, il ruolo della credibilità e dell'engagement nelle strategie di influencer marketing, e le relazioni tra comportamento del consumatore e moda sostenibile. Su questi temi è autrice di diverse pubblicazioni su riviste scientifiche di rilevanza internazionale, tra cui International Marketing Review, Psychology & Marketing e Journal of Business Research. Ha conseguito il dottorato di ricerca in Marketing e Comunicazione presso l'Università degli Studi di Salerno.

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. È inoltre docente sul tema dell'internazionalizzazione presso LUISS Guido Carli e UNINT. Ha pubblicato con la Franco Angeli white papers e testi universitari su tematiche legate al marketing nella pubblica amministrazione.

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 marzo 2024. 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 le ore 16:00 del 15 marzo 2024 corredata dei documenti di seguito elencati:

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

Quota di partecipazione

La quota di euro 796 è ripartita come segue:

I rata: euro 396 all'atto di iscrizione (comprensiva di marca da bollo);

Il rata: euro 400 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 a euro 666 e ripartita come segue:

I rata: euro 316 all'atto di iscrizione (comprensiva di marca da bollo);

Il rata: euro 350 entro 30 giorni dall'inizio del corso.

Ready to Export: strumenti e tecniche per il commercio internazionale

Durata

70 ore

Quando

5 aprile - 22 giugno 2024

Dove

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

Modalità

In presenza e in diretta streaming

Iscrizioni entro il

15 marzo 2024

Contatti

Scuola
di alta formazione
UNINT

Tel: (+39) 06.510.777.400

E-mail: formazione@unint.eu

altaformazione.unint.eu

