

Executive Master

MASTER in INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Pratiche manageriali, strategiche e operative per la gestione dei processi di internazionalizzazione d'impresa

In Live Streaming dal 23/11/2024

LIVE STREAMING - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

PIANIFICAZIONE STRATEGICA DI UN PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Lezione 1 , Sabato 23/11/2024 (mattina)

SCENARIO ECONOMICO INTERNAZIONALE (Parte I)

- L'evoluzione del commercio internazionale: le varie fasi della globalizzazione
- L'attuale scenario economico mondiale
- Gli accordi commerciali e le macro aree commerciali
- Scambi internazionali e IDE:
 - scambi di merci e scambi di servizi
 - investimenti diretti esteri (Focus IDE China)

Lezione 2 , Sabato 23/11/2024 (pomeriggio)

SCENARIO ECONOMICO INTERNAZIONALE (Parte II)

- Gli avvenimenti economico-politico che hanno cambiato il commercio internazionale
- Le politiche commerciali della UE: focus Brexit
- La posizione dell'Italia nello scenario del commercio internazionale:
 - *performances*
 - prodotti/settore
 - il valore del Made in Italy
 - focus IDE Lusso
- L'evoluzione del commercio internazionale nel corso del tempo
- Case study

Lezione 3 , Sabato 30/11/2024 (mattina)

FORME DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (Parte I)

- Processo di internazionalizzazione
- Le diverse forme di internazionalizzazione
- Le aggregazioni di imprese in ambito internazionale

Lezione 4 , Sabato 30/11/2024 (pomeriggio)

FORME DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (Parte II)

- Il *check up* per l'internazionalizzazione: gli ambiti di analisi e i metodi di valutazione
- Analisi delle risorse umane
- Analisi delle capacità di marketing
- Analisi delle risorse finanziarie
- Analisi delle risorse tecniche

Lezione 5 , Sabato 14/12/2024 (mattina)

ANALISI DEI MERCATI ESTERI (Parte I)

- Accessibilità e attrattività dei mercati esteri: le diverse barriere all'ingresso
- Processo di selezione dei mercati: le variabili di selezione e i criteri di segmentazione

Lezione 6 , Sabato 14/12/2024 (pomeriggio)

ANALISI DEI MERCATI ESTERI (Parte II)

- Metodologie di identificazione
 - analisi domanda paese
 - analisi dei dati interscambio
 - analisi *competitors*
 - analisi presenza target cliente
 - analisi beni complementari
- Il comportamento delle PMI nella scelta dei mercati esteri: gli errori fatti

Modulo: MARKETING INTERNAZIONALE

STRATEGIE DI MARKETING NEI MERCATI INTERNAZIONALI

Lezione 7 , Sabato 11/01/2025 (mattina)

PRICE (Parte I)

- Le politiche di *pricing*: metodologie di calcolo del prezzo finale del prodotto sulla base dei canali distributivi
- Le tre metodologie di *pricing* per l'internazionalizzazione:
 - *skimmingpricing*
 - *penetrationpricing*
 - *segmentpricing*

Lezione 8 , Sabato 11/01/2025 (pomeriggio)

PRICE (Parte II)

- I fattori che incidono sulla definizione del prezzo:
 - tipologia consumatore (B2B o B2C)
 - tipologia prodotto
 - tipologia posizionamento
- Il pricing come leva fondamentale del marketing mix e la sua correlazione con il brand management
- Influenza del valore percepito dal consumer sulle metodologie di *pricing*

Lezione 9 , Sabato 18/01/2025 (mattina)

PRODUCT (Parte I)

- Posizionamento del prodotto sul mercato di destinazione: metodologie per analizzare *placement* e *reputation*
- Tipologie di prodotti:
 - essenziali
 - tangibili
 - ampliati
- Le strategie di standardizzazione e adattamento del prodotto
- Principali Normative di prodotto da rispettare:
 - le barriere non tariffarie legate al prodotto
 - contingentamenti e normative tecniche

Lezione 10 , Sabato 18/01/2025 (pomeriggio)

PRODUCT (Parte II)

- La politica di brand management
- Il valore dell'origine del prodotto: il fenomeno del Made in Italy
- Il prodotto visto dal cliente e visto dal produttore: matching tra prodotto e strategie di promozione

Lezione 11 , Sabato 25/01/2025 (mattina)

PLACE (Parte I)

- Il posizionamento nei mercati internazionali e strategie di branding
- Strategie e modalita? di ingresso delle imprese nei mercati
- I diversi canali distributivi: tipologie e gestione

Lezione 12 , Sabato 25/01/2025 (pomeriggio)

PLACE (Parte II)

- Classificazione dei vari intermediari
- Tipologie dei canali distributivi
- Il “*trade marketing*”

Lezione 13 , Sabato 01/02/2025 (mattina)

PROMOTION (Parte I)

- I tre aspetti fondamentali della promozione:
 - informare
 - convincere
 - farsi ricordare
- La comunicazione d'impresa e tecniche di comunicazione efficaci sui mercati esteri
- Le fasi del processo di comunicazione promozionali nel marketing di un'impresa
- Strumenti di comunicazione aziendale: dal metodo personale (a due vie) a quello impersonale (unidirezionale) all'internet marketing

Lezione 14 , Sabato 01/02/2025 (pomeriggio)

PROMOTION (Parte II)

- Definizione del budget destinato alla comunicazione d'impresa
- Gli strumenti di promozione dell'azienda nei mercati esteri: la partecipazione alle fiere di settore
- La promozione del prodotto e la promozione dell'impresa: il valore dei valori
- Nuove tecniche di promozione: il marketing non convenzionale

Lezione 15 , Sabato 08/02/2025 (mattina)

WEB/SOCIAL MARKETING (Parte I)

- Analisi di mercato e strumenti di indagine online
- Motori di ricerca, social network e piattaforme e-commerce
- Analisi della concorrenza e *digital benchmarking*
- Utilizzo dei Social Media per la profilazione del cliente ideale

Lezione 16 , Sabato 08/02/2025 (pomeriggio)

WEB/SOCIAL MARKETING (Parte II)

- Brand marketing
- Viral & Unconventional Marketing
- Web Marketing e PMI
- Social Media Marketing e Vendere on line
- Viral Marketing & Viral DNA

Modulo: PROGETTAZIONE E PIANIFICAZIONE

DAL PIANO EXPORT AL BUSINESS PLAN

Lezione 17 , Sabato 15/02/2025 (mattina)

PIANO EXPORT (Parte I)

- L'importanza del piano export
- Come strutturare un piano export
- La definizione degli obiettivi, delle strategie e delle azioni
- L'attuazione e il controllo

Lezione 18 , Sabato 15/02/2025 (pomeriggio)

PIANO EXPORT (Parte II)

- Case study: Piano Export

Lezione 19 , Sabato 22/02/2025 (mattina)

BUSINESS PLAN (Parte I)

- Come strutturare un business plan
- Definizione e necessità
- I destinatari del business plan
- L'articolazione del business plan
- Il piano economico-finanziario

Lezione 20 , Sabato 22/02/2025 (pomeriggio)

BUSINESS PLAN (Parte II)

- Case study: Business Plan

Modulo: LEGAL

DIRITTO E CONTRATTUALISTICA DELLA PRASSI COMMERCIALE INTERNAZIONALE

Lezione 21 , Sabato 01/03/2025 (mattina)

ELEMENTI DI DIRITTO E CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE (Parte I)

- La contrattualistica internazionale: premesse
- Definizione di contratto internazionale
- Le fonti del diritto dei contratti internazionali
- Redazione dei contratti internazionali
- Le fasi del rapporto contrattuale: i documenti precontrattuali ed il perfezionamento del contratto

Lezione 22 , Sabato 01/03/2025 (pomeriggio)

ELEMENTI DI DIRITTO E CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE (Parte II)

- La Convenzione di Vienna

Lezione 23 , Sabato 08/03/2025 (mattina)

LE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA INTERNAZIONALE E I 4 PILASTRI (Parte I)

- Le Condizioni Generali di Vendita internazionale
- Nozioni generali
- Clausole principali
- Clausole vessatorie
- Conclusione e cessazione

Lezione 24 , Sabato 08/03/2025 (pomeriggio)

LE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA INTERNAZIONALE E I 4 PILASTRI (Parte II)

- I pilastri del commercio internazionale

Lezione 25 , Sabato 15/03/2025 (mattina)

CERTIFICAZIONI E MADE IN (Parte I)

- La disciplina del "*Made in*"
- "*Made in*" e marchio: una panoramica sull'attuale normativa
- Il "*Made in*" sul piano internazionale: l'Accordo di Madrid, il "*Made in*" sul piano nazionale e il "*Made in*" sul piano comunitario
- La definizione di "origine dei prodotti" nel Codice Doganale Comunitario
- La nuova normativa italiana sull'etichettatura "*made in*": la Legge 55/2010
- Le diciture "*made in...*" o "*thing in...*" e "*product in...*"
- La tutela del *Made in Italy*: esempi di violazioni internazionali, l'*Italiansounding* e le implicazioni economico-sociali

Lezione 26 , Sabato 15/03/2025 (pomeriggio)

CERTIFICAZIONI E MADE IN (Parte II)

- Certificazione di Prodotto (Sicurezza, EMC, Performance)
- Conformità alle Principali Direttive Europee
- Requisiti tecnici e legislativi per l'esportazione in Nord America, Russia e *Far East*

Lezione 27 , Sabato 22/03/2025 (mattina)

INTANGIBLES (Parte I)

- Marchio: tipologie e classificazioni
- Classificazioni giuridiche
- Requisiti di validità: novità, capacità distintiva, liceità
- Marchi tridimensionali
- Il brevetto: requisiti di brevettabilità

Lezione 28 , Sabato 22/03/2025 (pomeriggio)

INTANGIBLES (Parte II)

- La tutela degli *intangibles* aziendali
- Ambito normativo
- Risarcimento del danno
- Danno reputazionale e di immagine
- *Look alike*

Modulo: GIUSLAVORISTICA INTERNAZIONALE

ASPETTI GIUSLAVORISTICI NEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

Lezione 29 , Sabato 29/03/2025 (mattina)

GIUSLAVORISTICA (Parte I)

- Invio/assunzione in loco di proprio personale: aspetti contrattuali, fiscali, giuslavoristici e previdenziali ed assistenziali
- Trasferita, trasferimento, distacco: caratteristiche e distinzioni
- Case history

Lezione 30 , Sabato 29/03/2025 (pomeriggio)

GIUSLAVORISTICA (Parte II)

- Il reddito transnazionale e la potestà impositiva
- La residenza fiscale dei lavoratori
- La disciplina fiscale dei redditi da lavoro dipendente
- Crediti per le imposte pagate all'estero
- Il regime dei lavoratori transfrontalieri
- Gli incentivi per i rientri dei lavoratori in Italia

Modulo: FISCALE

LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Lezione 31 , Sabato 05/04/2025 (mattina)

FONDAMENTI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE (Parte I)

- Le fonti del diritto tributario (nazionale ed internazionale)
- Il reddito proveniente da attività estera, i principi di tassazione
- Criterio della Residenza e della Fonte
- La residenza fiscale delle persone fisiche e giuridiche
- La doppia imposizione internazionale: che cos'è e come si risolve
- Il modello di convenzione OCSE
- Il credito di imposta

Lezione 32 , Sabato 05/04/2025 (pomeriggio)

FONDAMENTI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE (Parte II)

- Il trasferimento all'estero dei soggetti nazionali: requisiti fondamentali
- Persone fisiche
- Persone giuridiche

Lezione 33 , Sabato 12/04/2025 (mattina)

LE NORME ANTIELUSIVE ED ANTIABUSIVE

- Elusione ed evasione fiscale
- Esterovestizione
- Il regime cfc
- Black list costi

Lezione 34 , Sabato 12/04/2025 (pomeriggio)

L'IVA NEI RAPPORTI CON L'ESTERO

- Nozioni Generali
- Presupposti Dell'imposta
- La Territorialità - Art.7
- Identificazione in Italia
- Operazioni Intracomunitarie
- Operazioni Extra Ue
- Depositi Iva Ed Esportatori Abituali
- Le Triangolazioni
- Case history

Lezione 35 , Sabato 10/05/2025 (mattina)

TRANSFER PRICING (Parte I)

- Considerazioni introduttive
- Art. 110 TUIR
- Valore normale ed *Arm's Length Principle*
- Analisi di comparabilità e metodi

Lezione 36 , Sabato 10/05/2025 (pomeriggio)

TRANSFER PRICING (Parte II)

- Documentazione (il *Master File* ed il *Country File*)
- I rapporti con l'Amministrazione finanziaria
- Profili sanzionatori
- Case study

Modulo: I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

LE DIVERSE MODALITÀ CONTRATTUALI DI PAGAMENTO NELLE TRANSAZIONI INTERNAZIONALI

Lezione 37 , Sabato 17/05/2025 (mattina)

PAGAMENTI INTERNAZIONALI (Parte I)

- I principali rischi dei pagamenti internazionali
- La "*Compliance*" nell'operatività con l'estero
- L'obbligazione di pagamento nei contratti internazionali
- Le principali forme di pagamento con l'estero (Bonifici, Assegni, Cambiale Internazionale ecc.)

Lezione 38 , Sabato 17/05/2025 (pomeriggio)

PAGAMENTI INTERNAZIONALI (Parte II)

- Gli incassi documentari (COD - CAD - *Documents Against Undertaking*)
- Credito documentario (Dottrina, Regole Internazionali, Fasi del Credito, Gestione delle "riserve")
- Case Study

Modulo: ASSICURAZIONI E FINANZIAMENTI EXPORT

NORMATIVA, GARANZIE, FORMULE ASSICURATIVE, INCENTIVI E CONTRIBUTI PER IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Lezione 39 , Sabato 24/05/2025 (mattina)

ASSICURAZIONI E FINANZIAMENTI EXPORT (Parte I)

- La normativa di riferimento
- Il ruolo e le garanzie in ambito internazionale

- I contratti di assicurazione del credito
- Eventi generatori di sinistri
- Tipologie e formule assicurative offerte dal mercato

TESTIMONIANZA: Operatore assicurativo Euler Hermes

Lezione 40 , Sabato 24/05/2025 (pomeriggio)

ASSICURAZIONI E FINANZIAMENTI EXPORT (Parte II)

- Incentivi al commercio internazionale
- Contributi per l'export
- Finanziamenti agevolati
- Finanziamenti partecipativi
- Contributo in conto interessi
- Fondi di venture capital
- Case study

Modulo: TRASFERIMENTO MERCI E REGIMI DOGANALI

GESTIONE DELLA DOGANA COME LEVA STRATEGICA NELLE OPERAZIONI CON L'ESTERO

Lezione 41 , Sabato 31/05/2025 (mattina)

I TERMINI DI CONSEGNA DELLA MERCE: IL TRASPORTO E GLI INCOTERMS (Parte I)

- Le modalità di trasporto
- Fattori critici del trasporto
- Il trasporto internazionale
- Il linguaggio del trasporto marittimo ed aereo
- L'imballaggio e l'etichettatura

Lezione 42 , Sabato 31/05/2025 (pomeriggio)

I TERMINI DI CONSEGNA DELLA MERCE: IL TRASPORTO E GLI INCOTERMS (Parte II)

- La regolamentazione del trasferimento merci
- Ruolo degli Incoterms
- Le obbligazioni delle controparti
- Struttura e nomenclatura degli Incoterms
- Come usare correttamente gli Incoterms

Lezione 43 , Sabato 07/06/2025 (mattina)

DOGANE E REGIMI DOGANALI (Parte I)

- Il sistema delle fonti nel diritto doganale
- La classificazione doganale delle merci
- L'origine doganale delle merci
- Il valore in dogana delle merci

Lezione 44 , Sabato 07/06/2025 (pomeriggio)

DOGANE E REGIMI DOGANALI (Parte II)

- I regimi doganali di entrata e di uscita delle merci
- Immissione in libera pratica, importazione e altri regimi doganali in entrata
- Esportazione e altri regimi doganali in uscita
- Le procedure doganali semplificate
- Case study

Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la Scuola si riserva la facoltà di rinviare, di modificare, così come di spostare le date delle lezioni rispetto al calendario inizialmente prestabilito. Inoltre, si riserva il diritto di modificare in ogni momento i contenuti, dei programmi ed il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentrate esigenze organizzative.