



**Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN EXPORT MANAGER
“RESPONSABILE COMMERCIALE ESTERO”**

PROGRAMMA DI STUDIO:

MODULO 1 – Introduzione

- Il nuovo panorama dell'economia globale
- La globalizzazione e il suo impatto sul business internazionale
- I principali organismi internazionali: UN, EU, NAFTA, WB, WTO, IMF

MODULO 2 – L'approccio all'internazionalizzazione

- Valutazione delle opportunità e degli scenari di internazionalizzazione
- Le tipologie e gli approcci all'internazionalizzazione
- Gli impatti organizzativi dell'internazionalizzazione
- Segmentazione e posizionamento per l'estero
- Strategie per l'internazionalizzazione.

MODULO 3 – Business Planning per l'internazionalizzazione

- Come si elabora un Business plan per entrare in un nuovo mercato: La scelta del mercato
- L'analisi di mercato
- L'analisi dell'azienda
- Analisi SWOT
- Il piano finanziario
- Obiettivi a lungo termine
- Organizzazione aziendale nei nuovi mercati 🕒 Action Plan

MODULO 4 – Contrattualistica internazionale e tutela della proprietà intellettuale in Italia e all'estero

- I principali contratti applicati al commercio con l'estero: struttura, clausole, arbitrato
- Termini e modalità di pagamento
- L'importanza di gestione della proprietà intellettuale
- Know how e segreto industriale
- Gli accordi di riservatezza e gli altri accorgimenti legali a tutela della proprietà industriale
- Profili sulla registrazione del marchio
- La gestione del portafoglio marchi
- Dare valore al portafoglio marchi e brevetti attraverso la contrattualistica: contratti di licenza e di merchandising
- Individuazione delle alleanze strategiche—fattispecie di accordi e la difesa della proprietà industriale all'interno degli accordi.
- Esperto Marketing Internazionale



MODULO 5 – Le schede Paese

- Analisi dei singoli paesi o Blocchi di paesi con taglio operativo
- Analisi delle principali questioni legali e fiscali connesse all'avvio di attività imprenditoriali, in forma diretta o indiretta negli stessi e sviluppo Commerciale con l'Estero

MODULO 6 – Il contratto di rete: strumento a disposizione delle PMI per affrontare l'internazionalizzazione

- Che cos'è il contratto di rete? Scopo e funzioni
- L'assetto normativo del contratto di rete: le recenti novità legislative
- La partecipazione delle reti di imprese ai bandi di finanza agevolata per il deposito della proprietà industriale e per l'internazionalizzazione
- Le applicazioni pratiche del contratto di rete: l'internazionalizzazione
- Gli aspetti fiscali ed i finanziamenti ai contratti di rete.

MODULO 7 – La negoziazione

- Il processo negoziale, l'analisi della negoziazione (il BATNA, la ZOPA, le parti, Interessi e posizioni, Ostacoli, il potere, l'etica)
- Gli Stili negoziali (Cooperativo, Distributivo, Integrativo, Competitivo)

MODULO 8 – Analizzare e costruire un piano di marketing digitale per l'internazionalizzazione d'impresa

Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2960483 e/o 338.3304185.

SITO WEB: www.salernoformazione.com