



Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE IN INNOVAZIONE E INTERNAZIONALIZZAZIONE PER PMI E PROFESSIONISTI

PROGRAMMA DI STUDIO:

MODULO 1 – L'IMPRESA NELLO SCENARIO INTERNAZIONALE

- Da una dimensione locale a una dimensione globale
- False aspettative e bisogni concreti
- Perché internazionalizzare?
- Cosa si intende per innovazione?
- La ricerca della sostenibilità
- Comunicazione, diffusione, pubblicità, dissemination dei risultati prodotti

MODULO 2 – LO SCENARIO EUROPEO – LA PROGRAMMAZIONE COMUNITARIA 2014 – 2020

- La sussidiarietà e il valore aggiunto europeo
- La Strategia Europa 2020 per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva
- Dal bilancio ai programmi – Gestione diretta e indiretta
- Fondi diretti: i principali ambiti d'intervento
- Fondi strutturali: opportunità europee per progetti di sviluppo locale
- Modalità di partecipazione: Identificazione dell'organizzazione, registrazione al portale
- L'importanza del monitoraggio: l'individuazione di ambito di intervento, programma e bando
- L'approccio corretto di un professionista o di un'impresa di fronte ai bandi europei e in genere di fronte ad un'opportunità di finanziamento
- Laboratorio: la lettura di un bando

MODULO 3 – LE OPPORTUNITÀ EUROPEE PER IMPRESE E PROFESSIONISTI

- L'importanza delle imprese nella Strategia Europa 2020 e nelle 7 iniziative faro
- Il sostegno all'attività privata fattore chiave del rilancio dell'economia europea
- Politica industriale nell'era della globalizzazione
- Imprenditorialità, competitività e innovazione
- Le opportunità per pmi e microimprese: i programmi Cosme e Growth
- Ambiente: idee innovative per un'Europa efficiente sul piano delle risorse – il Programma Life 2014-2020
- Formazione: le opportunità Erasmus+ e altre occasioni di mobilità per giovani imprenditori
- Cooperazione coi Paesi Terzi: individuazione delle aree con maggiore potenzialità
- Ricerca, innovazione e sviluppo tecnologico – il Programma Horizon 2020

MODULO 4 – STRUMENTI DI EUROPROGETTAZIONE E PROJECT MANAGEMENT. DALL' IDEA PROGETTUALE ALLA COSTRUZIONE DI UN PARTENARIATO INTERNAZIONALE

- La stesura di una proposta progettuale in risposta ad un bando europeo
- Introduzione al Project Cycle Management
- Le fasi del ciclo di vita di un progetto
- La nascita di un'idea progettuale: bisogni e problemi
- Analisi di Scenario
- Analisi degli Stakeholders



- La fase di analisi del project cycle management
- La fase di pianificazione del project cycle management
- Il Logical Framework approach
- La condivisione dell'idea progettuale: progetti in partenariato
- Concetti chiave: Fare rete, Networking, Partenariato, Lobbying
- Costruire un partenariato internazionale
- I canali per la ricerca dei partner
- Utilizzare le conoscenze dei partner sullo stato dell'arte del settore (geografico o tematico)
- Il valore della costruzione e consolidamento di un partenariato
- Dal partenariato per un progetto specifico alla realizzazione un network consolidato

MODULO 5 – FARE SISTEMA: IL LOBBYING EUROPEO E INTERNAZIONALE

- Il Lobbying nell'errata accezione italiana
- Il Lobbying nella corretta accezione europea e internazionale
- Comprendere la struttura del processo decisionale (nazionale o europeo)
- Entrare in contatto con i canali istituzionali
- Il ruolo del lobbista e la sua importanza per il sistema
- Un approccio corretto partendo dal basso: unire le energie positive del proprio territorio

MODULO 6 – IL MEZZOGIORNO IN UNA PROSPETTIVA EUROMEDITERRANEA

- Un cambio di prospettiva: Il Mediterraneo non più confine meridionale d'Europa ma ponte verso nuove opportunità
- La Prospettiva Euromediterranea: l'evoluzione delle politiche europee dalla Dichiarazione di Barcellona ad oggi
- La Politica Europea di Vicinato: le opportunità della programmazione europea per progetti con partner di paesi terzi
- I Progetti di Cooperazione: il Programma Europeaid
- Le opportunità per le imprese nel Mediterraneo: i paesi con maggiori prospettive di crescita e i settori chiave

MODULO 7 – LE NUOVE FRONTIERE DELLA COMUNICAZIONE DIGITALE

- Il ruolo dei nuovi strumenti di Comunicazione nelle dinamiche globali
- Sapersi districare nella giungla di informazioni
- L'abbattimento delle distanze: opportunità e minacce
- Un corretto utilizzo del web e dei social network
- L'importanza dei mezzi di comunicazione nella costruzione e consolidamento della rete

MODULO 8 – TESTIMONIANZE E ESEMPI DI BEST PRACTICES

- Esempi di start up di successo
- Testimonianze di imprese e professionisti impegnati in ambito europeo e internazionale

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