



**Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN EXPORT MANAGER
“RESPONSABILE COMMERCIALE ESTERO” – PROMOZIONE 2019**

La **Salerno Formazione**, società operante nel settore della didattica, della formazione professionale e certificata secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di servizi formativi in ambito professionale, **organizza il master di alta formazione professionale in “RESPONSABILE COMMERCIALE ESTERO – EXPORT MANAGEMENT”**.

IL MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN EXPORT MANAGER “RESPONSABILE COMMERCIALE ESTERO” mira alla qualificazione e specializzazione dei partecipanti attraverso l’apprendimento di competenze tecnico-professionali immediatamente e concretamente spendibili nel mondo del lavoro.

Il corsista sarà, infatti, in grado di coniugare specifiche competenze tecniche legate all'indispensabile utilizzo del Web nella politica di Marketing rivolta all'estero, con la conoscenza approfondita degli scenari culturali, fiscali, legislativi ed economici dei principali mercati in espansione.

Lo studente acquisirà anche competenze specifiche in tema di comunicazione interpersonale, negoziazione e conduzione delle trattative.

In un contesto nel quale la battaglia competitiva si combatte in un mondo globale, per garantire il successo della propria azienda diventa fondamentale l’acquisizione di competenze specifiche che permettano di analizzare nuovi mercati potenziali, elaborare strategie di ingresso nei nuovi mercati globali, condurre efficacemente una trattativa internazionale e negoziare oltre le barriere culturali.

Lo studente potrà avere un ruolo importante nei confronti delle piccole e medie imprese sia all'interno degli Uffici Commerciali che uffici Marketing, ma anche rappresentare nelle realtà meno strutturate un valido supporto per piccoli imprenditori incapaci di destreggiarsi all'interno del complesso mondo del mercato internazionale.

DATA INIZIO LEZIONI: 22 FEBBRAIO 2019

DURATA E FREQUENZA: Il master avrà la durata complessiva di 50 ore. Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

E’ POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITA’ E.LEARNING – ON.LINE.

E’ prevista solo una quota d’ iscrizione di €. 350,00 per il rilascio del **DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONE PRIMO LIVELLO IN EXPORT MANAGER.**

DESTINATARI: Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone interessati ad entrare nel mondo dell’International Business in possesso di diploma e/o laurea triennale e/o specialistica.



PER ULTERIORI INFO ED 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.

CHIUSURA ISCRIZIONI: ENTRO E NON OLTRE IL 31/01/2019 E/O RAGGIUNGIMENTO DI MASSIMO 16 ISCRITTI.

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