Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN EXPORT MANAGER "RESPONSABILE COMMERCIALE ESTERO"

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".**

Un **Export Manager**, ovvero il responsabile delle esportazioni, **funge da intermediario** tra acquirenti stranieri e venditori nazionali. A differenza delle società commerciali che acquistano i prodotti prima di vendere direttamente agli acquirenti stranieri, gli Export Manager **trovano acquirenti a livello internazionale** per un produttore nazionale che li impiega.

Un Export Manager pianifica e coordina la **spedizione internazionale di merci**. Durante il corso della giornata, lui/lei può negoziare con una varietà di persone, come spedizionieri, agenti e venditori, e ci si aspetta che abbia ottime capacità di servire il cliente e naturalmente nel trattare con essi.

Gli Export Manager sono spesso responsabili della gestione del personale, che spesso include l'assunzione, la formazione e la supervisione del personale del dipartimento internazionale.

Nella loro funzione contabile, gli Export Manager possono **tenere traccia delle fatture** e preparare i report per **accelerare il processo di fatturazione**.

Possono anche dover garantire che le spedizioni siano conformi alle leggi e ai regolamenti che regolano il settore delle esportazioni.

Devono anche negoziare i contratti di esportazione.

L'Export Management richiede capacità di comunicazione meticolose, in quanto l'Export Manager deve gestire direttamente i clienti di origine straniera e nazionale. In poche parole, colmano il divario tra venditori nazionali e compratori stranieri e sono quindi necessari per essere competenti nelle leggi sull'esportazione del paese in cui risiedono e nei paesi in cui vendono le loro esportazioni.

Il lavoro di un Export Manager, distinto da quello di un operatore commerciale all'esportazione, comprende la **ricerca di clienti stranieri** a cui i produttori nazionali di beni venderanno i loro prodotti. Si tratta di un processo graduale, in cui è innanzitutto necessario acquisire le conoscenze necessarie acquistando merci dal venditore del proprio paese. Successivamente, vendendo i beni acquistati all'acquirente di un altro paese o paesi. Come collegamento tra due parti, tra il venditore e l'acquirente, all'Export Manager viene affidato il compito di coordinare ciascuno di essi.

Oltre a gestire i propri clienti, ci si aspetta che l'Export Manager **gestisca anche il processo di assunzione**, come assumere personale di livello junior, addestrarli e persino supervisionarli. Un Export Manager può anche fare la parte del tracciamento nel business, dove è spesso è il responsabile per le ricevute commerciali o fatture e la conseguente analisi dei dati e della preparazione di grafici per completare il processo di fatturazione.

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: 10 DICEMBRE 2021

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.

CHIUSURA ISCRIZIONI: 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
- 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'internalizzazione
- 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