

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 modalità? 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
- Trasferta, 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

il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentrate esigenze organizzative.