



HERMES
UNIVERSITY

Executive Master

EXPORT MANAGER

Titolo	EXPORT MANAGER
Categoria	Executive Master in modalità FAD.
Durata	60 ore così suddivise: 2 moduli settimanali da 3 ore ciascuno, per 10 settimane.
Finalità	<p>Il percorso formativo di Export Manager ha l'obiettivo di formare profili professionali in grado di comprendere i processi e le dinamiche legate all'internazionalizzazione d'impresa, in particolare per ciò che attiene il marketing internazionale, l'elaborazione delle analisi di mercato e dei canali di vendita, la pianificazione delle relative strategie, lo sviluppo dei canali commerciali, intessere i rapporti con il clienti esteri, la contrattualistica, i pagamenti internazionali, le spedizioni, le dogane, la gestione tecnico-operativa di operazioni commerciali con l'estero e molto altro.</p> <p>L'Executive Master è caratterizzato da un taglio pratico, tutte le lezioni sono distinte da una costante interazione tra il docente e i corsisti, che consente di calarsi immediatamente nella realtà operativa.</p>
Acquisizione di competenze specifiche	<p>Capacità di pianificare la strategia di business nel mercato estero, con la definizione delle linee operative per attuarla in relazione alle politiche aziendali.</p> <p>Capacità di redigere un piano di marketing strategico, conoscere le tecniche di transazione e negoziazione con i mercati esteri e le principali formule assicurative.</p> <p>Conoscenza della logistica, dei trasporti internazionali e le relative complessità, oltre a nozioni di diritto internazionale per la corretta stipula dei contratti.</p>
Destinatari	<p>L'Executive Master è rivolto a imprenditori, responsabili commerciali, marketing o di uffici vendite di imprese orientate all'export ovvero interessate a valutare l'ingresso nei mercati esteri; a laureati in discipline giuridiche, economiche e umanistiche che vogliono acquisire le competenze manageriali per operare nei mercati internazionali.</p> <p>Al termine del percorso formativo, i partecipanti possono beneficiare di un'attività di affiancamento personalizzato a cura del docente, sia a distanza (web-mentoring), sia in presenza, attraverso specifiche pattuizioni con Hermes University.</p>
Contenuti	<p>Modulo 1 - La Situazione Politico Economica Internazionale</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Gli effetti nel Commercio Internazionale dalla caduta del muro di Berlino; ❖ I nuovi mercati dell'Est; ❖ Cina: il nuovo protagonista; ❖ Le tigri asiatiche; ❖ America Latina: decadenza economica di un Continente; ❖ Ruolo dell'Italia nel Commercio Internazionale; ❖ Accordi Regionali. <p>Modulo 2 – L'organizzazione dell'Ufficio Export</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Export: perché vendere all'estero? ❖ L'Ufficio Export: contesto di riferimento, ruolo e funzione; ❖ Valori e trends dell'import-export Italia; ❖ L'Export Manager: funzioni, requisiti, e caratteristiche. <p>Modulo 3 – Attività Ufficio Export e dell'Export Manager</p> <p>Ufficio Export</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestione del lavoro di back office internazionale; ❖ Rapporti con gli Spedizionieri; ❖ Rapporti con le Banche; ❖ Richiesta Certificazioni. <p>Export Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Studio Mercati esteri; ❖ Costituzione reti di vendita; ❖ Marketing Operativo. <p>Modulo 4 – Focus Geografico – Conoscere le Aree/Paesi per un Export Efficace</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Quadro della situazione sociale ed economica delle aree oggetto del Focus Geografico; ❖ Tendenze/opportunità di mercato con maggiori potenzialità per i prodotti italiani; ❖ Caratteristiche dei consumi e come interagire con il mercato target; ❖ Aspetti specifici del mercato: procedure doganali, etichettatura, necessità di registrare marchi, aspetti fitosanitari e focus su barriere non tariffarie.

Modulo 5 – Marketing Internazionale

- ❖ Introduzione al Marketing;
- ❖ Il Marketing mix;
- ❖ Ciclo di vita del prodotto;
- ❖ Dal Marketing domestico al Marketing Internazionale;
- ❖ Il Marketing Internazionale e il Marketing Strategico;
- ❖ Il prodotto globalizzato;
- ❖ Il Made in Italy e l'Italian Sounding.

Modulo 6 – Strategie di Internazionalizzazione

- ❖ L'analisi di attrattività delle nazioni: potenzialità e rischi;
- ❖ Barriere all'ingresso;
- ❖ Le modalità di penetrazione commerciale;
- ❖ Progettare l'internazionalizzazione;
- ❖ Le caratteristiche del mercato di riferimento;
- ❖ Analisi delle attrattive per la scelta Paese;
- ❖ Le effettive opportunità di business.

Modulo 7 – Il Posizionamento nei Mercati Internazionali

- ❖ Strategie di branding internazionale: creare valore e aumentare la visibilità del marchio;
- ❖ L'analisi della concorrenza;
- ❖ Punti di forza e di debolezza in una strategia di comunicazione all'estero;
- ❖ I canali della comunicazione per un'azienda all'estero.

Modulo 8 – Tecniche di Negoziazione Internazionale

- ❖ Il contesto negoziale: profilo e potere negoziale della controparte, barriere percettive, squilibri informativi;
- ❖ La comunicazione interculturale;
- ❖ Elementi di Business Etiquette con l'estero;
- ❖ Meeting: presentazioni e saluti, la pianificazione degli incontri, abbigliamento, organizzazione del Business Lunch;
- ❖ La comunicazione commerciale con l'estero: preparazione di offerte commerciali e gare, strumenti per l'efficace gestione della commessa.

Modulo 9 – La Contrattualistica Internazionale

- ❖ Elementi del Contratto;
- ❖ La nozione di Contratto Internazionale;
- ❖ Aspetti legali;
- ❖ Documenti collegati al Contratto;
- ❖ La Convenzione di Vienna 1980;
- ❖ Le tecniche di redazione, le trattative, il closing;
- ❖ Le clausole di interpretazione, le clausole penali, le clausole di hardship e force majeure;
- ❖ Attività precontrattuale.

Modulo 10 – La Distribuzione Internazionale

- ❖ Export Diretto e Indiretto;
- ❖ Gli attori dell'Export Diretto e Indiretto: funzioni e responsabilità;
- ❖ I Contratti di distribuzione internazionale: analisi e stesura;
- ❖ Mezzi della logistica Internazionale.

Modulo 11 – Le Fonti del Commercio Internazionale

- ❖ Istituzioni italiane del Commercio Internazionale (ITA, Camere di Commercio, Coe Web)
- ❖ I certificati per l'estero, organismi ed enti che li rilasciano;
- ❖ Le certificazioni religiose (Halal e Kosher);
- ❖ Certificazioni peculiari per alcune esportazioni: certificato sanitario o fitosanitario, certificato di analisi, certificazione FDA.

Modulo 12 – Trasporto e Spedizione

- ❖ La gestione della documentazione nei trasporti internazionali;
- ❖ Il Contratto di trasporto e le Convenzioni Internazionali;
- ❖ Lo Spedizioniere: ruolo e funzioni;
- ❖ Limiti di risarcimento per danni a merci viaggianti: la norma italiana e le convenzioni internazionali;
- ❖ Assicurazione danni per merci viaggianti.

Modulo 13 – Aspetti Doganali 1

- ❖ Le Dogane e le fonti del Diritto Doganale;
- ❖ Soggetti delle operazioni doganali;
- ❖ Procedure di sdoganamento;
- ❖ Dichiarazione doganale nel modello europeo: adempimenti e strumenti di pianificazione doganale;
- ❖ Origine non preferenziale delle merci;
- ❖ Controlli doganali e certificazioni.

Modulo 14 – Aspetti Doganali 2

- ❖ Regimi doganali;
- ❖ Valore in dogana delle merci e loro verifiche;
- ❖ La dichiarazione telematica.

Modulo 15 – Accordi preferenziali

- ❖ Tipologie di integrazioni regionali;
- ❖ Accordi regionali;
- ❖ Accordi preferenziali;
- ❖ Aree di libero scambio;
- ❖ Accordi regionali che non costituiscono aree di libero scambio.

Modulo 16 – Mezzi della Logistica Internazionale

- ❖ Mezzi marittimi;
- ❖ Mezzi aerei;
- ❖ Mezzi terrestri;
- ❖ Contenitori e veicoli per lo spostamento.

Modulo 17 – INCOTERMS

- ❖ Gli INCOTERMS 2020;
- ❖ Le Convenzioni internazionali: barriere e divieti all'estero;
- ❖ Analisi dei termini con le diverse obbligazioni tra venditore e compratore.

Modulo 18 – I Pagamenti Internazionali 1

- ❖ Le Payment Conditions in un International Sale Contract;
- ❖ Il pagamento anticipato e in Open Account;
- ❖ L'incasso documentario (Documentary Collection);
- ❖ Analisi di casi pratici.

Modulo 19 – I Pagamenti Internazionali 2

- ❖ Il Credito documentario: definizione, caratteristiche, funzionamento e normativa di riferimento;
- ❖ Le tipologie dei crediti documentari;
- ❖ Il pagamento anticipato assistito da Advance Payment Guarantee;
- ❖ Open Account assistito da Demand Guarantee o Standby Letter of Credit;
- ❖ Analisi casi pratici.

Modulo 20 – Esame Finale e Verifica delle Competenze Acquisite

- ❖ A conclusione dell'Executive Master saranno ammessi all'esame finale solo i corsisti che risulteranno in regola con la quota di iscrizione e che avranno frequentato almeno l'85% del percorso formativo.

Docente

Franco Giuseppe Tempesta dopo la laurea in Scienze Politiche e il corso di specializzazione in Commercio Estero, CORCE, presso l'ICE, ha iniziato la sua attività professionale nell'Ufficio Marketing Motta - Alemagna con il ruolo di Junior Product Manager. In seguito approda alla PICA come responsabile Marketing, con performance riconosciute anche a livello nazionale. Da lì, il passaggio alla Formazione e Consulenza in Commercio Estero, Marketing, Comunicazione e Vendite, presso ICE-ITA, l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Ha diretto il CLAE (Consorzio L'Aquila Esporta), gestendo l'attività promozionale e consulenziale delle 23 aziende consorziate. È formatore e consulente presso le Camere di Commercio nell'ambito dell'internazionalizzazione delle imprese e la penetrazione commerciale nei mercati esteri. Nella sua lunga attività professionale ha acquisito una profonda conoscenza in ogni ambito del sistema esportativo nei settori Alimentare, Automotive, Pelletteria, Abbigliamento, Servizi, Infissi e Arredamento.

Materiali didattici	Slides e materiali multimediali, se prodotti dal docente, saranno resi disponibili ai corsisti alla fine di ogni modulo.																																								
Date	<p>L'attività didattica è svolta nella fascia oraria 18,00 - 21,00 in relazione al seguente calendario:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Modulo 1</th> <th>Modulo 2</th> <th>Modulo 3</th> <th>Modulo 4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>martedì 06/06/2023</td> <td>giovedì 08/06/2023</td> <td>martedì 13/06/2023</td> <td>giovedì 15/06/2023</td> </tr> <tr> <th>Modulo 5</th> <th>Modulo 6</th> <th>Modulo 7</th> <th>Modulo 8</th> </tr> <tr> <td>martedì 20/06/2023</td> <td>giovedì 22/06/2023</td> <td>martedì 27/06/2023</td> <td>giovedì 29/06/2023</td> </tr> <tr> <th>Modulo 9</th> <th>Modulo 10</th> <th>Modulo 11</th> <th>Modulo 12</th> </tr> <tr> <td>martedì 04/07/2023</td> <td>giovedì 06/07/2023</td> <td>martedì 11/07/2023</td> <td>giovedì 13/07/2023</td> </tr> <tr> <th>Modulo 13</th> <th>Modulo 14</th> <th>Modulo 15</th> <th>Modulo 16</th> </tr> <tr> <td>martedì 18/07/2023</td> <td>giovedì 20/07/2023</td> <td>martedì 25/07/2023</td> <td>giovedì 27/07/2023</td> </tr> <tr> <th>Modulo 17</th> <th>Modulo 18</th> <th>Modulo 19</th> <th>Modulo 20</th> </tr> <tr> <td>martedì 05/09/2023</td> <td>giovedì 07/09/2023</td> <td>martedì 12/09/2023</td> <td>giovedì 14/09/2023</td> </tr> </tbody> </table>	Modulo 1	Modulo 2	Modulo 3	Modulo 4	martedì 06/06/2023	giovedì 08/06/2023	martedì 13/06/2023	giovedì 15/06/2023	Modulo 5	Modulo 6	Modulo 7	Modulo 8	martedì 20/06/2023	giovedì 22/06/2023	martedì 27/06/2023	giovedì 29/06/2023	Modulo 9	Modulo 10	Modulo 11	Modulo 12	martedì 04/07/2023	giovedì 06/07/2023	martedì 11/07/2023	giovedì 13/07/2023	Modulo 13	Modulo 14	Modulo 15	Modulo 16	martedì 18/07/2023	giovedì 20/07/2023	martedì 25/07/2023	giovedì 27/07/2023	Modulo 17	Modulo 18	Modulo 19	Modulo 20	martedì 05/09/2023	giovedì 07/09/2023	martedì 12/09/2023	giovedì 14/09/2023
Modulo 1	Modulo 2	Modulo 3	Modulo 4																																						
martedì 06/06/2023	giovedì 08/06/2023	martedì 13/06/2023	giovedì 15/06/2023																																						
Modulo 5	Modulo 6	Modulo 7	Modulo 8																																						
martedì 20/06/2023	giovedì 22/06/2023	martedì 27/06/2023	giovedì 29/06/2023																																						
Modulo 9	Modulo 10	Modulo 11	Modulo 12																																						
martedì 04/07/2023	giovedì 06/07/2023	martedì 11/07/2023	giovedì 13/07/2023																																						
Modulo 13	Modulo 14	Modulo 15	Modulo 16																																						
martedì 18/07/2023	giovedì 20/07/2023	martedì 25/07/2023	giovedì 27/07/2023																																						
Modulo 17	Modulo 18	Modulo 19	Modulo 20																																						
martedì 05/09/2023	giovedì 07/09/2023	martedì 12/09/2023	giovedì 14/09/2023																																						
Termini iscrizione	Le iscrizioni sono aperte fino al 03 giugno 2023																																								
Modalità di iscrizione e pagamento	<p>Per iscriverti clicca sul link https://www.unihermes.org/modulo-di-iscrizione/ Il pagamento della quota di iscrizione è effettuato con bonifico bancario sul conto corrente intestato a:</p> <p style="text-align: center;">HERMES UNIVERSITY Intesa Sanpaolo IBAN: IT79H0306909606100000156951</p> <p>Indicando nella causale del bonifico il proprio nominativo e la denominazione del percorso formativo. Sarà emessa la relativa quietanza successivamente all'avvenuto pagamento. Il costo sostenuto è detraibile ai fini fiscali per la determinazione del reddito, se previsto dalle leggi vigenti.</p>																																								
Condizioni	<p>Numero partecipanti: minimo 8 – massimo 20. L'Executive Master sarà attivato solo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti fissato in 8 iscritti. Nel caso di mancata attivazione i versamenti effettuati saranno rimborsati.</p>																																								
Quota di iscrizione	<p style="text-align: center;">€ 1.050,00 + IVA</p> <p>Il pagamento è in un'unica soluzione, in alternativa, in tre rate così distribuite:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>RATA</th> <th>SCADENZA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>€ 350,00 + IVA</td> <td>Entro il 03/06/2023</td> </tr> <tr> <td>€ 350,00 + IVA</td> <td>Entro il 03/07/2023</td> </tr> <tr> <td>€ 350,00 + IVA</td> <td>Entro il 03/09/2023</td> </tr> </tbody> </table>	RATA	SCADENZA	€ 350,00 + IVA	Entro il 03/06/2023	€ 350,00 + IVA	Entro il 03/07/2023	€ 350,00 + IVA	Entro il 03/09/2023																																
RATA	SCADENZA																																								
€ 350,00 + IVA	Entro il 03/06/2023																																								
€ 350,00 + IVA	Entro il 03/07/2023																																								
€ 350,00 + IVA	Entro il 03/09/2023																																								
Titolo rilasciato	A compimento del percorso formativo è rilasciato l'attestato da Hermes University.																																								
Trattamento dati personali	Ti informiamo che i tuoi dati sono trattati in ottemperanza al Regolamento europeo 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, a cura di Hermes University. È possibile consultare l'informativa sul sito internet all'indirizzo: http://www.unihermes.org/privacy-policy/ .																																								
Informazioni	Per qualsiasi informazione è possibile scrivere a: staff@unihermes.org																																								