

International Trade & Export Management

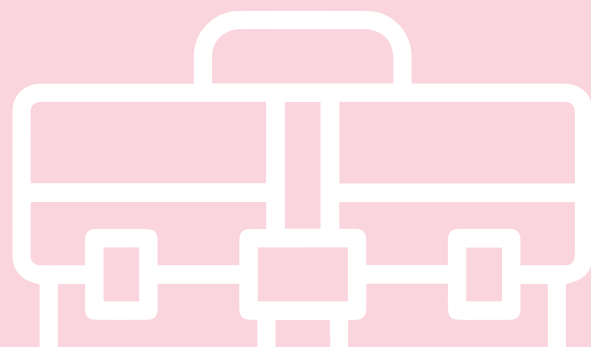
Percorso di Alta Formazione
per lo Sviluppo d'impresa





Introduzione al corso

Percorso di Alta Formazione per lo Sviluppo d'impresa.



Il corso di International Trade & Export Management, in collaborazione con **Cetif** e l'**Università Cattolica del Sacro Cuore**, il Centro di Ricerca su Tecnologie, Innovazione e Servizi Finanziari,

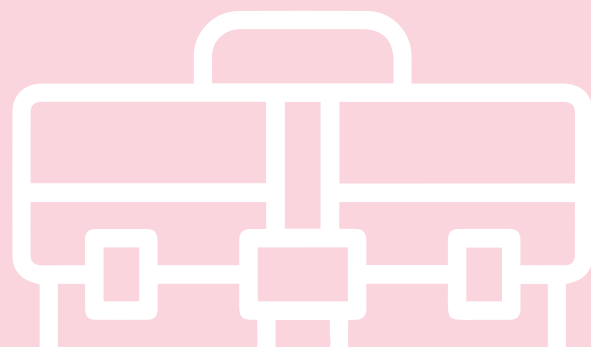
favorisce le risorse, che in azienda rivestono **ruoli decisionali** nell'ambito dei processi di **crescita internazionale**, nello sviluppo delle **competenze tecniche e finanziarie** attraverso

un'**esperienza formativa ingaggiante e interattiva** con un **corpo docenti internazionale e professionisti del settore** all'interno di un ambiente di apprendimento dedicato.



Destinatari

Percorso di Alta Formazione per lo Sviluppo d'impresa.



Il corso International Trade & Export Management si rivolge a **Manager e risorse senior** appartenenti alle aree **Amministrativa,**

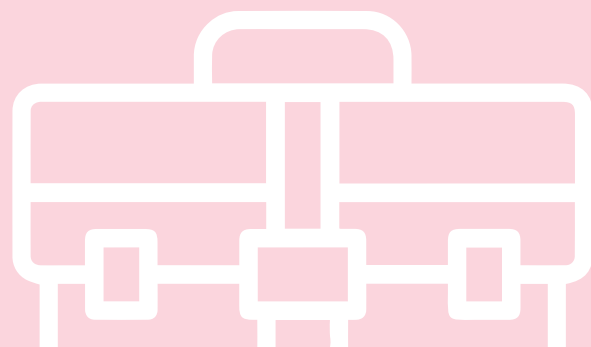
Commerciale & Marketing, Logistica & Operations, Compliance & Legal che vogliono approfondire le proprie conoscenze

e sviluppare nuove competenze in ambito **tecnico e finanziario** su scala **internazionale.**



Obiettivi del corso

Percorso di Alta Formazione per lo Sviluppo d'impresa.



• Favorire lo sviluppo delle **competenze tecniche e finanziarie** delle risorse che in azienda rivestono ruoli decisionali nell'ambito dei processi di crescita internazionale, approfondendo:

- gli elementi contrattuali essenziali nella compravendita internazionale e

l'utilizzo degli strumenti di regolamento e garanzia;

-le normative doganali, di trasporto e spedizione delle merci;

-le soluzioni per la gestione dei principali rischi e delle necessità finanziarie nel commercio estero;

-le modalità di penetrazione commerciale dei mercati internazionali e le correlate esigenze finanziarie.

• Favorire lo sviluppo della cultura degli **strumenti di Transaction Banking** a supporto del **Business Internazionale**.

**Compravendita
internazionale,
strumenti di pagamento
e digital export**



**Trasporti, dazi,
dogane ed Incoterms**



**Export: servizi tradizionali
e innovativi per lo sviluppo
delle vendite internazionali**

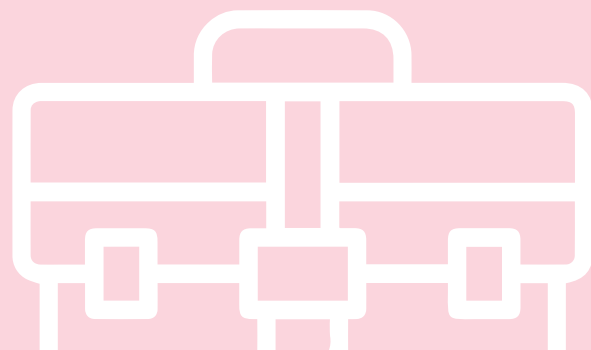


**Internazionalizzazione:
servizi finanziari e non per
il presidio dei mercati esteri**





Struttura



Il corso, in modalità **full digital** sulla piattaforma di E-Learning Blackboard, è strutturato con un **programma intensivo** blended della durata di **5 settimane** e prevede un impegno settimanale di **8 ore e mezza** circa articolate in:

- aule virtuali sincrone (di norma di lunedì)
- video-lezioni

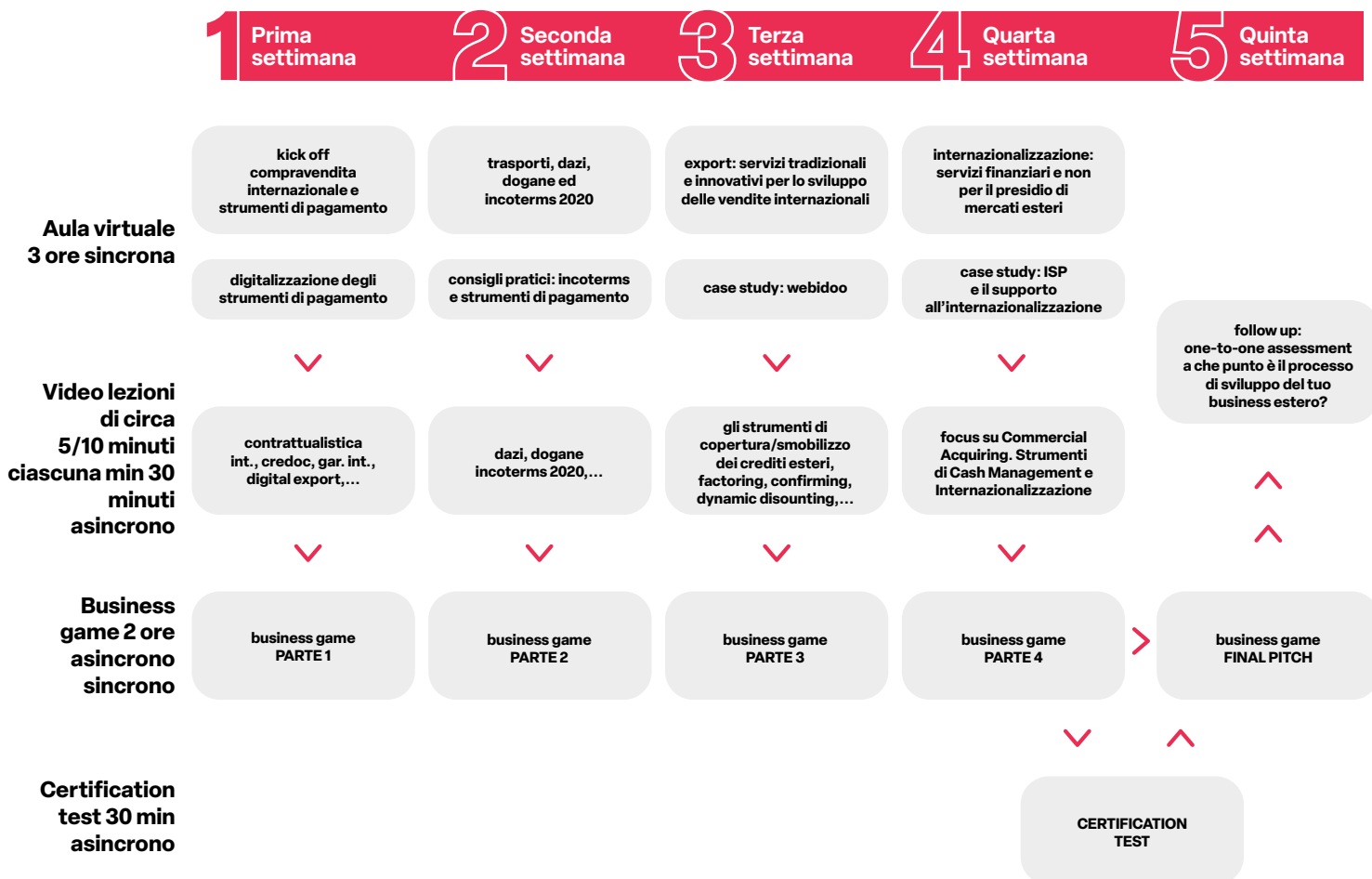
asincrone (partecipazione minima di 30 minuti)

- business game sincrone (di norma il mercoledì)

Il **business game** strutturato in forma di simulazione manageriale basata su casi reali permette di riprodurre le dinamiche e le logiche di un'azienda in evoluzione:

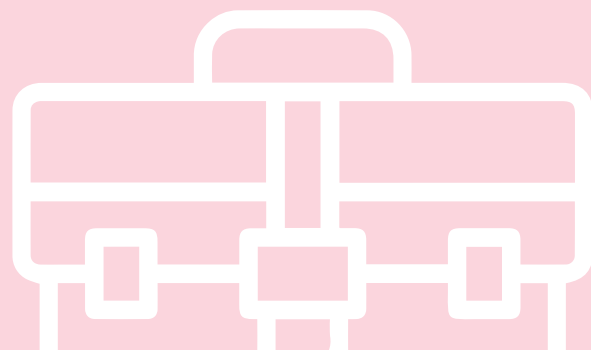
i partecipanti, suddivisi in gruppi, sono chiamati a definire la strategia di sviluppo sui mercati esteri applicando le competenze di analisi strategica, decision making, problem solving e creatività con il supporto dei docenti. Al termine del percorso verrà erogato un **test finale** di verifica dell'apprendimento.

Learning journey





Caratteristiche distintive



• Durante le aule virtuali è prevista la presentazione di **Case Studies** e testimonianze aziendali: i partecipanti possono confrontarsi e approfondire alcuni temi rilevanti con **esperti professionisti** dei temi oggetto del corso e **manager** e **imprenditori** che

con la loro esperienza contribuiscono ad arricchire la didattica.

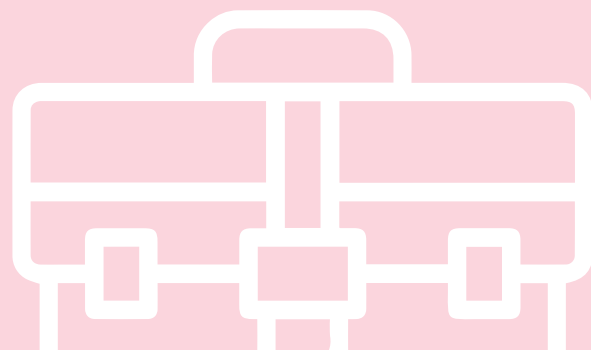
• Alla conclusione del percorso, i partecipanti hanno la possibilità di usufruire di un assessment **One to One** e di prenotare dei colloqui di approfondimento con la **faculty** di **Cetif**,

Università Cattolica del Sacro Cuore, Intesa Sanpaolo.

• Il corso è inoltre arricchito da ulteriore **materiale didattico** facoltativo che viene messo a disposizione dei partecipanti in forma di slide set, video o altro materiale di consultazione.



Caratteristiche distintive



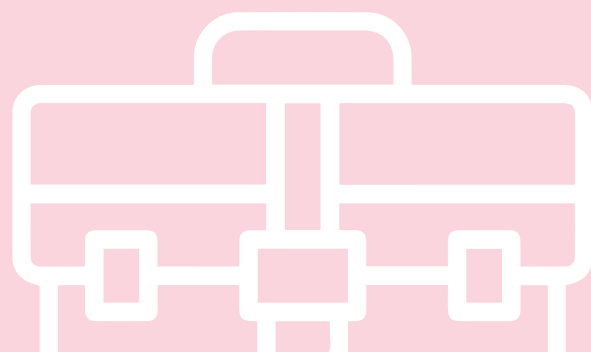
· Previo superamento del test finale possibile ottenere la **Certificazione dell'apprendimento** rilasciata da Cetif e Università Cattolica del Sacro Cuore.

· La partecipazione al corso soddisfa i requisiti minimi richiesti in termini di formazione ai fini dell'iscrizione all'esame di certificazione per **International Trade Finance Specialist**: grazie alla convenzione

stipulata tra Digit'Ed e TÜV NORD Italia sarà possibile iscriversi all'esame, previo superamento dei requisiti minimi richiesti, usufruendo di condizioni economiche agevolate.



Settimana 1



Aula virtuale: compravendita internazionale, strumenti di pagamento e digital export.

- Presentazione dei partecipanti, di Cetif e di Intesa Sanpaolo.
- Summary del corso.
- Compravendita internazionale, strumenti,

negoziazione e consigli pratici:

- I rischi del commercio internazionale.
- I soggetti.
- La terminologia.
- Strumenti di pagamento e garanzia.

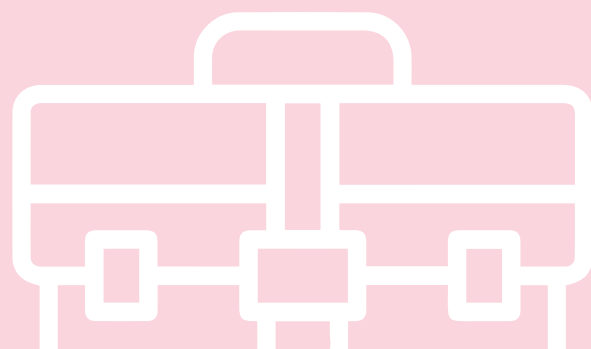
• La Digitalizzazione degli strumenti di pagamento
Video-lezione:

- Contrattualistica internazionale, lettere di credito, garanzie internazionali e rimesse documentate.
- Approfondimenti sugli Strumenti Digitali per l'Export Manager tramite le piattaforme B2B e B2C

**Business game:
parte 1**



Settimana 2



Aula virtuale: trasporti, dazi, dogane ed Incoterms.

- Trasporti internazionali e Incoterms della ICC: quali adottare, perché e come gestirli?

- Nuove regole e implicazioni.
- Gli Incoterms della

ICC di Parigi. La nuova versione 2020.

- Aspetti doganali delle merci: strumenti e consigli pratici.
- Classificazione doganale delle merci, documentazione e focus paesi: strumenti e consigli pratici. documentate.

- Incoterms e strumenti di pagamento: consigli pratici della banca.

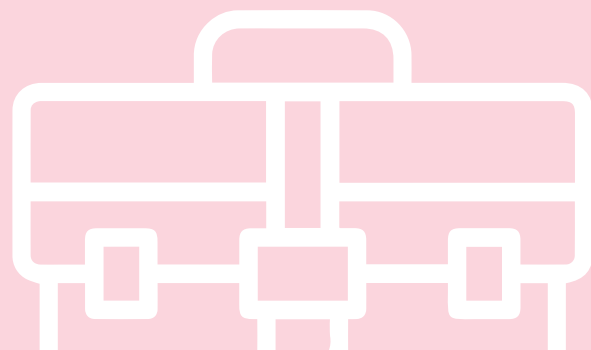
Video-lezione:

- Incoterms 2020.
- Dazi.
- Dogane.
- Trasporti.

Business game: parte 2



Settimana 3



Aula virtuale: export, servizi tradizionali e innovativi per lo sviluppo delle vendite internazionali.

- Supply Chain Finance: l'insieme di soluzioni che consentono a un'azienda di finanziare il proprio Capitale Circolante.

- Focus SACE.

- Contesto normativo di riferimento.

- Principali Prodotti SACE

- Breve sintesi rischi per l'Esportatore.

- Approfondimento Supplier's Credit.

- Case study: Webidoo, il digital export.

Video-lezione:

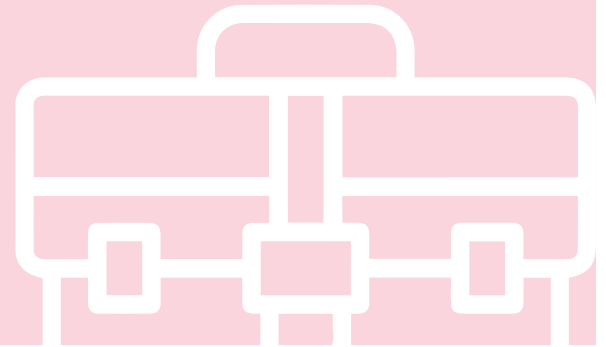
- Il ruolo della banca nell'operatività con l'estero.

- La mitigazione del Rischio nel Trade Finance (in più moduli)

- Cenni supply chain finance.

Business game: parte 3

Settimana 4



Aula virtuale: internazionalizzazione, servizi finanziari e non per il presidio dei mercati esteri.

- Modalità di presenza commerciale sui mercati: diretto/indiretto; consigli pratici.
- Vendite internazionali.
- Mercati di sbocco.

- Focus su specifiche aree e paesi.
- Focus Simest.

- Focus su Cash Management internazionale.

- Case study: il supporto di Intesa Sanpaolo all'internazionalizzazione delle Aziende.

Video-lezione:

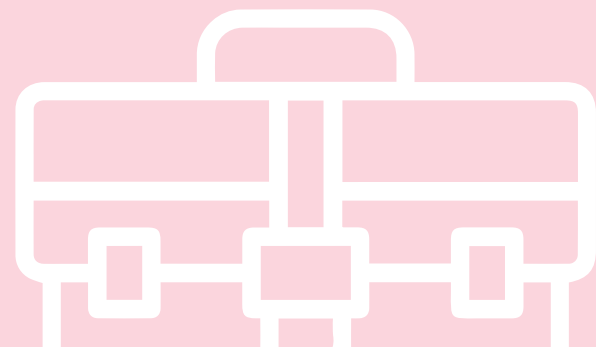
- Focus su Commercial Acquiring.

- Cash Management Internazionale.

- Internazionalizzazione (in più moduli).

Business game: parte 4 Certification Test.

Settimana 5

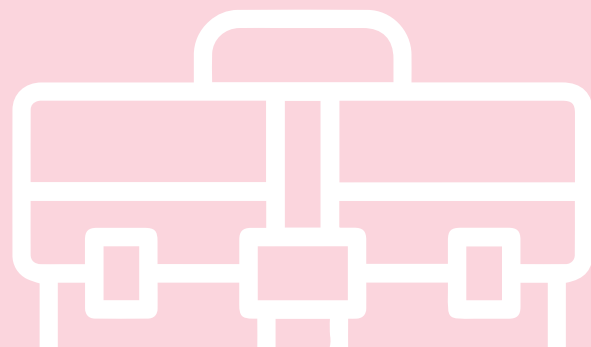


- **Business Game:** Final Pitch.

- **One-to-one Assessment:** a che

punto è il processo di sviluppo del tuo business estero?

Faculty



La Faculty è composta da **professori** di Cetif, Università Cattolica del Sacro Cuore e **visiting professors** con esperienza e conoscenza **mondo bancario assicurativo**, oltre che da professionisti nazionali e internazionali di Intesa Sanpaolo che forniscono agli studenti una **prospettiva pratica** e approfondimenti relativi agli impatti e alle implicazioni sul business. Cetif e Intesa Sanpaolo contano inoltre su un network esteso di **professionisti** che collaborano da tempo sui progetti di ricerca, **formazione e advisory** e che, perciò, sono costantemente aggiornati sulle principali evoluzioni Faculty del settore e si inseriscono quindi

all'interno dei percorsi formativi in qualità di **guest speaker**.

- **Enrico Boggiatto** - Responsabile Cash Management GTB - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo.
- **Francesco Lucchese** - Responsabile Trade & Receivable Finance Products - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo.
- **Mario Morelli** - Responsabile Cash Management & Merchant Services IMICIB - Direzione Global Transaction Banking Intesa Sanpaolo.
- **Maurizio Perelli** - Responsabile Trade Finance GTB - Direzione Global Transaction Banking

Intesa Sanpaolo.

- **Antonio Di Meo** - Independent International Trade and Development Professional.
- **Giuseppe De Marinis** - Giurista internazionalista.
- **Fabio Maccaferri** - Professore di Informatica e ICT e Società dell'Informazione - Università Cattolica del Sacro Cuore.

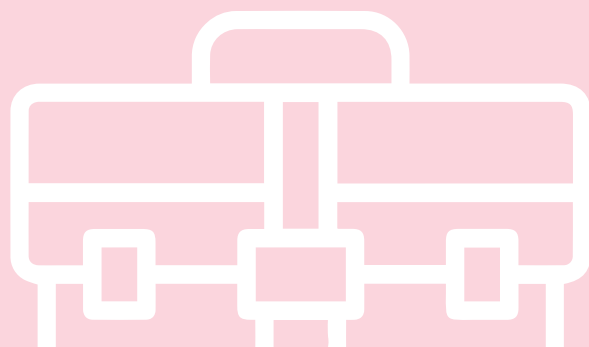
Hanno collaborato: Giancarlo Bianchi, Teresa Col, Riccardo Farina, Roberta Gioda, Giuseppe Sergio, Michele Castaldi, Roberto Grimaldi, Catia Tessaro, Vanda Zanella, Cesarina Martinelli, Serena Piccirillo, Edoardo Clerici.



Costi e modalità di iscrizione

Quota di partecipazione

La quota di partecipazione è pari a **2300 € + IVA**. Digit'Ed fornisce, attraverso un network di partner qualificati, una consulenza di orientamento per accedere ai contributi dei Fondi interprofessionali per le proprie attività di formazione.



Modalità di pagamento

L'iscrizione al corso sarà finalizzata con pagamento tramite bonifico al codice IBAN che verrà inviato all'indirizzo mail inserito in fase di registrazione.

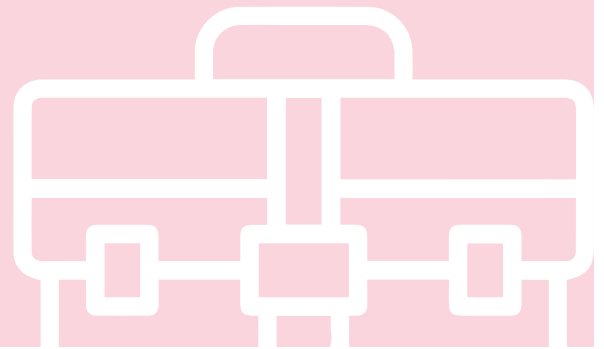
Per iscriversi

www.digited.it/formazione

Per maggiori informazioni

academy@formazione.digited.it

Digit'Ed



Il più grande team in Italia dedicato alla formazione con 10 sedi in Italia, 200 dipendenti e oltre 2 milioni di persone formate.

Digit'Ed nasce dall'esperienza del team di Intesa Sanpaolo Formazione e Altaformazione per aggregare le migliori

realità in Italia nel mondo del **Learning & Development** con l'obiettivo di sviluppare un'offerta integrata e completa al servizio di **grandi aziende, PMI, professionisti e studenti**.

Digit'Ed adotta un approccio **multimodale** alla formazione che combina i vantaggi del

digitale a esperienze live, e, avvalendosi di **soluzioni tecnologiche** e metodi pedagogici innovativi, propone un'ampia varietà di **format didattico-multimediali** per offrire un'esperienza di apprendimento veloce, facile, on-demand e on the go.

Cetif



Cetif - il Centro di Ricerca su Tecnologie, Innovazione e Servizi Finanziari dal 1990 realizza studi e promuove ricerche sulle dinamiche di cambiamento strategico e organizzativo nei settori finanziario, bancario e assicurativo, cui partecipano gli oltre 20.000 professionisti che costituiscono il suo network.

Ogni anno attiva oltre 15 programmi di ricerca (HUB, Outlook), anche internazionali, e organizza eventi (Workshop, Community Event, Summit, Webinar) per condividere conoscenze, esperienze e strategie sui più innovativi fattori di cambiamento. Con la BANKING&INSURANCE Cetif ACADEMY propone percorsi di Alta Formazione universitaria che si contraddistinguono per l'approccio scientifico, per l'attualità dei contenuti e per il forte orientamento al mondo finanziario. Infine, attraverso le attività dello spin off Cetif Advisory, utilizza le tecnologie esponenziali (in sperimentazioni e sandbox), per veicolare efficacemente e concretamente l'innovazione di frontiera, nei mercati di riferimento. Tra i partner istituzionali del Cetif figurano: Banca d'Italia, IVASS, ABI, ANBP, ANIA e CONSOB.

Università Cattolica del Sacro Cuore



E' il più grande Ateneo cattolico d'Europa e l'unica Università italiana che può vantare una dimensione nazionale con i suoi cinque Campus: Milano, Piacenza, Cremona, Brescia e Roma, dove è presente anche il Policlinico Universitario "A. Gemelli"; l'Università Cattolica è inserita a pieno titolo nella tradizione europea come luogo di elaborazione culturale capace di leggere e interpretare la complessità della realtà in cui siamo immersi: una missione che si traduce in una proposta educativa incentrata sulla formazione integrale della persona.

Pioneristico nel panorama universitario italiano, l'Ateneo da sempre porta avanti l'impegno verso la promozione di una formazione ricorrente pensata per garantire opportunità di crescita lungo tutto l'arco dell'esperienza professionale, tanto per le persone quanto per le istituzioni e le aziende. Oggi, grazie alle attività dei Centri di Ricerca, Dipartimenti, Facoltà, Centri di Ateneo e Alte Scuole, offre un ampio range di percorsi nei più svariati settori: Executive Education, Alta formazione, Perfezionamento, Seminari, Summer & Winter School, Master.