

PREMESSA

Il Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero, organizzato da Mantova Export, è patrocinato dall'ente camerale come azione che mira a qualificare un gruppo di giovani laureati / diplomati per l'inserimento negli uffici estero di imprese del territorio.

La proposta nasce dalla considerazione che per un corretto approccio ai mercati internazionali è sì importante e fondamentale disporre di risorse finanziarie da investire per la promozione e gli investimenti, ma nel contempo è imprescindibile dotarsi di capitale umano formato e in grado di gestire le varie fasi del complesso processo di internazionalizzazione di un'impresa.

Da qui la progettazione del Corso in Commercio Estero che, in varie forme e gestioni, prosegue con successo da oltre venti anni.

OBIETTIVI

Dalla seconda metà del 2008, con momenti alterni, l'economia nazionale e dei singoli territori ha attraversato una profonda crisi che ha colpito il tessuto imprenditoriale e ne ha minato l'equilibrio finanziario, complice un rallentamento marcato dei consumi e della domanda interna.

L'economia italiana, e in particolare quella mantovana, è riuscita ad arginare questo "tsunami" economico – finanziario grazie all'elevata propensione delle proprie aziende ad aprirsi verso i mercati esteri, con potenzialità di sviluppo nelle aree che presentano tassi di crescita positivi. Non è azzardato affermare che sono le imprese presenti sui mercati esteri che hanno sofferto di meno gli effetti della crisi e dei successivi periodi di stagnazione.

Gli elevati standard qualitativi dei prodotti, la capacità creativa delle imprese, i costanti investimenti in innovazione permettono alle imprese mantovane di mantenere una rilevante presenza sui mercati esteri, confermata dai segnali positivi e dall'incremento degli scambi commerciali internazionali rilevati nel corso del 2018.

I mercati internazionali offrono ancora spazi di crescita in ragione del progressivo spostamento della creazione di valore aggiunto dai Paesi industrializzati verso quelli emergenti. Per entrare e consolidare la presenza in nuovi mercati sono necessarie azioni di marketing e investimenti per la valorizzazione e la tutela della qualità dei prodotti mantovani che possono essere garantite da un'intensa attività di promozione e dal

coinvolgimento di personale altamente qualificato in grado, una volta individuata la strategia di ingresso sul mercato estero, di gestirla sotto tutti i vari aspetti: tecnico-commerciali, normativi e culturali.

Il Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero si pone l'obiettivo di formare laureati / diplomati in grado di inserirsi nell'organico aziendale al termine del percorso formativo per supportare l'impresa nell'attuazione delle strategie d'internazionalizzazione, nella gestione di tutti gli aspetti legati alle transazioni con l'estero e nell'individuazione di strumenti finanziari destinati alle imprese per agevolare la penetrazione sui mercati esteri.

ARTICOLAZIONE DEL CORSO

- **Luogo di svolgimento delle lezioni:** MaMu – Mantova MultiCentre
Largo Pradella,1 – 46100 Mantova
- **Numero massimo partecipanti: 25**
- **Durata complessiva:** 360 ore di formazione d'aula
- **Avvio delle lezioni:** 23 settembre 2019
- **Chiusura:** metà dicembre 2019
- **Impegno giornaliero:** FULL TIME, dal lunedì al giovedì per la formazione d'aula
- **Percentuale di presenza minima:** 75% delle ore complessive del corso

PROGRAMMA DI FORMAZIONE IN AULA

Modulo 1 - INTERNAZIONALIZZAZIONE COME SCELTA STRATEGICA D'IMPRESA

- le condizioni necessarie per operare efficacemente con l'estero
- quali strumenti per individuare e contattare potenziali clienti esteri
- le differenze culturali e il loro impatto sulle trattative commerciali
- quali strumenti per individuare e contattare potenziali clienti esteri
- simulazioni pratiche

Focus Paesi: Country analysis

- Analisi di mercato
- Casi aziendali

Modulo 2 - LA TECNICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

I trasporti internazionali

- Il contratto di spedizione e di trasporto
- Le convenzioni internazionali e i limiti di risarcimento
- L'assicurazione delle merci
- I documenti di trasporto

- Il mandato di trasporto
- Lista di controllo per la corretta compilazione del mandato di trasporto
- Esercitazioni pratiche

I termini di resa

- Gli Incoterms
- Pro e contro di ogni termine di resa, in relazione alla forma di pagamento e di trasporto scelta
- Esercitazioni pratiche

Norme doganali

- La Dogana e il territorio doganale
- Dazi, imposte, dazi "anti-dumping" e valore in dogana
- L'origine delle merci e la questione del "made in"
- I documenti comprovanti l'origine delle merci
- L'origine preferenziale, documenti e dichiarazioni
- Le dichiarazioni in Dogana: esportazioni e importazioni
- Le temporanee esportazioni e importazioni
- Il Carnet A.T.A.

Introduzione alla contrattualistica internazionale

- Gli elementi essenziali di un contratto internazionale
- Introduzione al contratto di agenzia
- Introduzione al contratto di concessione di vendita
- Le condizioni generali di vendita
- Il contratto di compravendita

I pagamenti internazionali

- Le varie forme di pagamento anticipato
- I vari tipi di pagamenti alla consegna e i legami con gli Incoterms
- Le varie modalità di pagamento posticipato
- Le cambiali tratte e i pagherò
- Le garanzie bancarie
- La lettera di credito documentario

Il trattamento fiscale delle operazioni con l'estero

- La territorialità dell'imposta
- Le vendite extra UE
- Le cessioni intracomunitarie
- Gli acquisti intracomunitari
- Le operazioni triangolari
- I servizi e le novità introdotte dal 2010
- L'Intrastat
- Il software Intr@web e l'invio telematico dei modelli Intrastat
- Esercitazioni pratiche

I finanziamenti per l'internazionalizzazione

- L'Accordo di Programma tra Regione Lombardia e sistema camerale lombardo

- Finanziamenti regionali, nazionali, comunitari

Assicurazione dei crediti e finanziamento alle esportazioni

- Quadro normativo di riferimento
- Tipologie di rischi connessi all'attività di export
- Modalità di copertura dei rischi
- Finanziamento agevolato alle esportazioni
- Il ruolo degli intermediari creditizi

La tutela della proprietà intellettuale

- Normativa su marchi e brevetti
- La protezione del marchio o del brevetto
- Marchi e brevetti come veicolo commerciale dell'impresa

Modulo 3 – LA PROMOZIONE COMMERCIALE SUI MERCATI ESTERI

Il piano di marketing internazionale

- Analisi della domanda e dell'offerta
- Modalità di entrata strategica nei nuovi mercati
- Marketing operativo
- Procedure aziendali
- Analisi di casi di successo
- La redazione di un piano internazionale di marketing e di un piano di promozione

La politica di comunicazione

- Gli strumenti web
- Gli strumenti promozionali

Tecniche di vendita commerciale

- La comunicazione commerciale
- Tecniche di vendita e "personal selling"
- Tecniche di vendita e gestione delle obiezioni
- La negoziazione commerciale
- La gestione del reclamo
- "Social selling"

Modulo 4 – LINGUA STRANIERA

- Business English
- Esercitazioni pratiche
- Simulazioni in lingua inglese

PROMOZIONE DEI PROFILI – INCONTRI CON LE IMPRESE

A conclusione delle lezioni d'aula, i soggetti promotori dell'iniziativa organizzeranno una giornata di incontri individuali con le imprese del territorio interessate a valutare i profili professionali in uscita dal Corso per possibili inserimenti aziendali attraverso le varie formule previste dalla normativa vigente.

SBOCCHI PROFESSIONALI

La figura professionale che frequenterà il Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero acquisirà tutte le conoscenze necessarie per presidiare le attività legate all'import/export e gestire i processi di internazionalizzazione. Il percorso formativo è articolato in moduli specialistici studiati e tarati per fornire conoscenze sui principali mercati esteri, sulle tecniche del commercio internazionale (normativa, trasporti, contrattualistica, pagamenti, trattamenti fiscali, ecc) e del marketing internazionale; in una parola, per trasferire le competenze che servono. Il corso sarà completato da un modulo specialistico di Inglese commerciale, per l'approfondimento del linguaggio tipico del mondo degli affari.

Il progetto formativo è rivolto a giovani laureati / diplomati interessati a operare in contesti aziendali particolarmente innovativi e dinamici, dotati di spiccate capacità relazionali e disponibili a viaggiare all'estero.

Tale profilo trova collocazione nelle numerose imprese operanti sui mercati esteri che necessitano di figure specializzate nella gestione di progetti di internazionalizzazione e/o nella gestione di tutti i vari aspetti legati al commercio estero.

REQUISITI DI ACCESSO E DESTINATARI

Il Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero si rivolge principalmente a giovani **laureati** e **diplomati**, con buona conoscenza della lingua inglese e/o di una seconda lingua e con spiccato interesse a una professione da svolgere in contesti internazionali.

Per i candidati stranieri residenti in Italia saranno considerati i titoli di studio equivalenti dei rispettivi ordinamenti degli studi.

AMMISSIONE AL CORSO

- Termine per la presentazione delle domande: **9 settembre 2019**. Si terrà conto esclusivamente della data di arrivo e non di spedizione.
- Data prevista per la selezione: **12 settembre 2019**
- Sede delle selezioni: MaMu Mantova Multicentre – L.go Pradella, 1 – 46100 Mantova

PROCEDURE E CRITERI DI SELEZIONE

L'ammissione al Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero è subordinata a una selezione dei candidati che verrà

effettuata sulla base del curriculum e di un colloquio individuale.

DOMANDA AMMISSIONE

La domanda di iscrizione online è disponibile al link: www.exportincorso.it
Nella sezione "contatti e iscrizioni"

Successivamente all'iscrizione online, è obbligo trasmettere entro e non oltre **lunedì 9 settembre 2019** tramite Email: info@export.mn.it la seguente documentazione:

- 1) fotocopia del titolo di studio conseguito;
- 2) breve curriculum vitae in formato europeo;
- 3) copia di un documento di identità valido.

La domanda d'iscrizione, corredata della documentazione comprovante il possesso dei requisiti richiesti, dà diritto all'ammissione alla selezione "Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero" - edizione 2019.

Non verranno prese in considerazione domande non complete della documentazione richiesta.

Nella selezione dei candidati sarà data priorità alla conoscenza delle lingue straniere (in particolare Inglese).

Al termine delle procedure di ammissione verrà stilata una graduatoria.

Ai candidati sarà data comunicazione a mezzo Email circa l'ammissione/non ammissione al Corso.

L'attivazione del Corso e l'inizio delle lezioni verranno comunicate agli ammessi tramite Email.

COSTO DI PARTECIPAZIONE

L'importo complessivo di partecipazione è pari a 732,00 euro IVA inclusa, non rimborsabile, **da versare entro il 20 settembre 2019**.

TITOLO RILASCIATO

Al termine del corso, al candidato che avrà frequentato almeno il 75% delle lezioni, verrà rilasciato un attestato di frequenza, subordinato al superamento di una prova finale di accertamento delle competenze complessivamente acquisite.

INFORMAZIONI

Mantova Export
Via Portazzolo,9
46100 Mantova
Tel. 0376/326207
Fax 0376/365428
Email: info@export.mn.it
PEC: mantovaexport@cert.mantovaexport.it

Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero Anno 2019

Organizzato da
Mantova Export



patrocinato da



Con la collaborazione di



AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Mantova