

# Percorso formativo

## STRUTTURA DEL CORSO

**Durata complessiva:** 360 ore di formazione d'aula

**Avvio delle lezioni:** dal 30 settembre 2024

**Chiusura:** tra il 18 e il 23 dicembre 2024 (esame finale)

**Frequenza:** dal lunedì al giovedì

orario previsto: 9.00-13.00 e 13.30 - 17.30

**Attestato di competenze afferenti al profilo**

**completo** al superamento con esito positivo dei test finali e con frequenza minima 75%

**Profilo di riferimento: Quadro Regionale degli standard professionali di Regione Lombardia**  
24.75 SPECIALISTA DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

**Costo:** 600 euro + iva

## OBIETTIVI

Il Corso mira a qualificare un gruppo di giovani laureati o diplomati per l'inserimento negli uffici estero di imprese del territorio.

I mercati internazionali offrono ancora spazi di crescita, ma per entrare e consolidare la presenza in nuovi mercati è necessario avvalersi 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 in Commercio Estero prosegue con successo da oltre vent'anni.



# Ammissione

## COME CANDIDARSI

- **Termine per la presentazione domande di ammissione:** 5 settembre 2024
- **Data prevista per la selezione delle domande pervenute:** 6 settembre 2024
- **Data esito selezioni:** 6 settembre 2024
- **Sede delle selezioni:** Azienda Speciale della Provincia di Mantova Formazione Mantova - For.Ma Via Gandolfo, 13 - 46100 Mantova

## SELEZIONE DEGLI ALLIEVI

Per candidarsi è necessario inviare entro la data di scadenza la domanda online che è scaricabile sui siti:

- [www.exportincorso.it](http://www.exportincorso.it)
- [www.formazionemantova.it](http://www.formazionemantova.it)
- 

Allegare alla domanda la seguente documentazione:

1) curriculum vitae da cui si evinca

-**titolo** di studio conseguito

-**capacità linguistiche** in Listening - Reading - Spoken production - Spoken interaction indicando per ciascuno il livello raggiunto: A1 and A2: Basic user; B1 and B2: Independent user; C1 and C2: Proficient user (link [quadro europeo](#))

-**esperienza** professionale/di tirocinio (se presente)  
2) copia di un documento di identità valido

Criteri di selezione preferenziali

- motivazione
- conoscenza lingue straniere (Inglese).

Al termine delle procedure di selezione verrà stilata una graduatoria degli ammessi.

Ai candidati sarà data comunicazione circa l'ammissione/non ammissione al corso via email.

## CONTATTI E INFORMAZIONI ORGANIZZATORI

MANTOVA EXPORT

Via Portazzolo 9, 46100 Mantova  
tel. +39 0376-326207, fax +39 0376-365428  
[www.exportincorso.it](http://www.exportincorso.it)

Azienda Speciale della Provincia di Mantova  
FORMAZIONE MANTOVA - FOR.MA  
Via Gandolfo, 13 - 46100 Mantova  
0376432537/50  
[segreteria@cfpmantova.it](mailto:segreteria@cfpmantova.it)  
[www.formazionemantova.it](http://www.formazionemantova.it)



# Corso di Alta Specializzazione in Commercio Estero

SETTEMBRE - DICEMBRE 2024



Per maggiori informazioni

# Programma

## 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 nei BRICS
- Analisi di mercato Paesi area MED
- Analisi di mercato Paesi del Golfo
- Analisi di mercato di Paesi con economia in forte crescita
- Casi aziendali

## LINGUA STRANIERA

### Advanced English

- business English
- esercitazioni pratiche
- simulazioni in lingua inglese di trattative commerciali

## 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.

## MARKETING E 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"

## LA TECNICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

### I trasporti internazionali

- Il contratto di spedizione e di trasporto
- Le convenzioni internazionali e i limiti di risarcimento
- Gli obblighi derivanti dalla Convenzione SOLAS
- L'assicurazione delle merci
- I documenti di trasporto, come si compilano
- 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

- Dogana e sue funzioni
- Dazi, imposte, dazi "anti-dumping" e valore in dogana
- leggere la bolletta doganale
- La classificazione doganale delle merci
- Le dichiarazioni in Dogana: esportazioni e importazioni
- Le restrizioni e la normativa "dual use"
- sanzioni ed embarghi
- L'Operatore Economico Autorizzato
- Le temporanee esportazioni e importazioni
- Il Carnet A.T.A.
- Esercitazioni pratiche

## LA TECNICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

### Origine delle merci ("made in" e "origine preferenziale")

- L'origine delle merci, differenza fra "made in" e origine preferenziale
- i documenti comprovanti l'origine
- La figura dell'esportatore autorizzato e il nuovo sistema "REX"

### 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
- strumenti di pagamento alternativi ai crediti documentari

### Il trattamento fiscale delle operazioni con l'estero

- La territorialità dell'imposta
- Le vendite extra UE
- Le importazioni
- Le cessioni intracomunitarie
- Gli acquisti intracomunitari
- Le operazioni triangolari
- Le prestazioni di servizi
- I modelli Intrastat
- Il software Intr@web e l'invio telematico dei modelli Intrastat
- Esercitazioni pratiche

### 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