

IL CATALOGO



Basilicata

make it happen

MASTER non Universitario

EXPORT MANAGER

Segreteria dedicata

**I.S.F.I.Ma. – Istituto per lo Sviluppo, la Formazione, l’Innovazione ed il Management
Via Sicilia, 67 – Potenza**

Periodo di realizzazione

Giugno 2018 - Marzo 2019

**Requisiti di accesso al
percorso**

- Essere residenti in uno dei comuni della Basilicata o rientrare nelle categorie di cui alla Legge Regionale n.16 del 3 maggio 2002 (Lucani emigrati all’estero);
- Risultare disoccupati e/o inoccupati secondo la normativa vigente al momento di pubblicazione del bando;
- Possesso di laurea vecchio ordinamento, laurea triennale, laurea specialistica/magistrale, titolo equipollente rilasciato da Università straniere), preferibilmente in discipline giuridiche e/o economiche.

OBIETTIVI

La finalità del master è quella di formare professionalità in grado di contribuire a incrementare la proiezione internazionale dell'economia locale e di supportare le imprese del territorio nello sviluppo dei processi di internazionalizzazione e/o favorirne il consolidamento. Il master, quindi, da un lato mira a formare figure innovative e spendibili nel mercato del lavoro in continuo mutamento, dall'altro si pone in stretta connessione con le imprese e con le istituzioni (rete) per far sì che tali figure possano essere di supporto allo sviluppo del territorio. Attraverso le attività del master si intende:

- Approfondire le strategie ed i metodi per lo sviluppo locale ed il marketing territoriale utilizzando al meglio gli strumenti della comunicazione e della promozione degli elementi che il territorio offre, consentendo alle aziende di fronteggiare al meglio la concorrenza locale ed internazionale in un'ottica di sviluppo globale che permetta di attrarre nello stesso tempo nuovi investimenti.
- Introdurre i partecipanti al tema del posizionamento competitivo così da stimolarli a definire un'offerta e un'immagine delle imprese, e di conseguenza del territorio, in grado di occupare una posizione distintiva all'interno del mercato obiettivo.
- Essere in grado di compiere un'analisi del contesto competitivo (locale e globale) in cui si opera.

OBIETTIVI

Al termine del master, i formati dovranno essere in grado di:

- Definire strategie di posizionamento basate sui fattori di competitività sostenibile del territorio e di monitorarle costantemente nel tempo;
- Progettare, organizzare e promuovere l'industria creativa intesa quale prodotto integrato, partendo da un'accurata valorizzazione delle risorse del territorio e da un'attenta analisi delle tendenze di mercato;
- Promuovere ed eventualmente formalizzare l'instaurazione di reti ed altre forme di collaborazione fra operatori dell'industria creativa al fine di favorire la creazione di un sistema integrato di offerta per l'internazionalizzazione.

Sbocchi

L'apertura all'internazionalizzazione è, oggi, un fattore di competizione importantissimo e, per alcuni aspetti, inevitabile per qualunque tipologia di impresa, operante in qualsivoglia settore e/o contesto geografico.

Il fenomeno della crescente globalizzazione, infatti, comporta inevitabilmente l'intensificarsi della competizione su scala mondiale anche per le imprese di dimensioni minori che, per non perdere quote di mercato, sono indotte a ricercare nuove opportunità anche su fronti internazionali. Opportunità che, collocandosi ben oltre la mera dimensione commerciale, interessano sempre più il processo produttivo nonché il processo di ricerca e innovazione, ossia di "produzione della conoscenza", sempre più al centro dei programmi di investimento.

Il Master, quindi, da un lato mira a formare figure innovative e spendibili nel mercato del lavoro in continuo mutamento, dall'altro si pone in stretta connessione con le imprese e con le istituzioni (rete) per far sì che tali figure possano essere di supporto allo sviluppo del territorio.

Collaborazioni

Partner: CCIAA (Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Potenza).

Il master verrà realizzato in collaborazione con aziende che hanno attivato processi di internazionalizzazione.

Alcune aziende:

Faculty

Direzione e Coordinamento Didattico:

Dott. Michele De Sio, professionista senior con oltre 10 anni di esperienza in materia di formazione.

Docenti:

I docenti saranno esperti del settore, provenienti dal mondo istituzionale e del lavoro, in possesso di esperienza professionale almeno quinquennale nelle aree tematiche di riferimento, in corsi di formazione professionale per enti pubblici, società ed ordini professionali.

Alcuni docenti:

Russo Alessandro: laurea in Giurisprudenza, Master MEX dell'Università di Bologna in internazionalizzazione delle imprese, si occupa di diritto del commercio internazionale, sistemi di pagamenti internazionali, diritto societario internazionale, finanza agevolata e cooperazione internazionale; svolge attività di consulenza legale per le attività connesse all'internazionalizzazione di impresa; docente e formatore per conto di enti quali: Sole240re, ICE, Camere di commercio, Confindustria ecc.

Tupponi Marco: avvocato civilista specializzato in diritto commerciale internazionale, co-titolare dello studio legale associato Tupponi, De Marinis & Partners, professore a contratto di diritto commerciale internazionale presso le Università di Bologna e di Macerata e docente per conto di numerosi enti di formazione (SDA Bocconi, Sole240re, Politecnico di Milano, ICE ecc.)

Faculty

Aguiari Andrea: dottore commercialista e contitolare dello Studio Aguiari, è esperto di processi finanziari e di internazionalizzazione delle PMI; è stato consulente per l'internazionalizzazione per numerose piccole e medie imprese italiane nell'ambito di progetti promossi e finanziati da ICE, UBI Banca, Unioncamere, Sviluppo Lazio ecc.; come docente si occupa di marketing internazionale; contrattualistica e fiscalità internazionale; business plan per l'internazionalizzazione.

Salvatore Vigliar: laureato in giurisprudenza è avvocato, è membro della Scuola Superiore dell'Avvocatura. È titolare dell'insegnamento di "Teoria e Normativa delle Relazioni Internazionali" (IUS/01) presso il Corso di Laurea Specialistico in Filosofia e Teoria della Comunicazione, Dipartimento di Scienze Umane - Università degli Studi della Basilicata. Negli ultimi anni ha ricoperto prestigiosi incarichi di direzione di istituti sia pubblici che privati che si occupano dell'internazionalizzazione delle imprese.

Daniele Trimarchi: Laureato in Economia e Commercio, vanta un MBA Internazionale conseguito presso la Dublin City University (Irlanda) in partnership con la NEOMA - Reims Management School. In qualità di consulente ha implementato in piena autonomia progetti d'insediamento d'azienda all'estero comprensivi di attività operative e di sviluppo di nuovi mercati. Consulente e Formatore per l'internazionalizzazione di aziende con rapporti di collaborazione con ASSINDUSTRIA SALERNO SERVICE (Società di Servizi interamente partecipata da Confindustria Salerno), CDi MANAGER Firenze, FORMAMENTIS Battipaglia (SA), AMBIRE SRL (RM-MI), GEMA Business School (RM). Iscritto FEDERMANAGER, ha ottenuto la certificazione delle competenze in Export Manager e Manager per Internazionalizzazione rilasciata da Rina Service SpA.

Servizi specifici a favore degli allievi

Gli allievi saranno supportati dal Knowledge Management Support Team dell'organizzazione composto da tutor, orientatori, docenti ed esperti di contenuti, mentor, il coordinamento didattico e la segreteria. Sarà disponibile anche uno Sportello di Orientamento e Tutoring che ageverà il percorso didattico degli allievi sostenendoli nelle diverse fasi di realizzazione del Master (formazione d'aula, project work, stage, etc.) così da garantire il raggiungimento degli obiettivi formativi. Sarà messa a disposizione degli allievi una piattaforma web con strumenti per condivisione e scambio di materiali didattici, informazioni sul corso e supporto personalizzato alla didattica, mediante l'attivazione di sessioni di recupero ed approfondimento organizzate e gestite dai docenti stessi. Al termine del percorso formativo e fino a Luglio 2019 sarà attivato uno Sportello di Placement. L'OdF gestore del Master garantirà il supporto tecnico per la produzione e presentazione di tutta la documentazione necessaria per la rendicontazione dell'eventuale contributo ottenuto per la frequenza al corso.

CONTENUTI DIDATTICI

Il percorso formativo prevede l'approfondimento, durante la formazione in aula ed in situazione, dei seguenti contenuti didattici:

- Orientamento in ingresso
- Introduzione allo scenario internazionale
- Economia internazionale
- Modelli organizzativi per l'internazionalizzazione
- Marketing internazionale
- Contrattualistica internazionale
- Fiscalità internazionale
- Finanza internazionale
- Inglese avanzato e commerciale
- Sistemi informativi d'impresa
- Comunicazione e pubbliche relazioni
- Il sistema istituzionale e geopolitico dei Paesi BRIC
- Contesto economico, finanziario e bancario
- Elementi giuridici e fiscali
- Elementi di marketing applicato al sistema paese
- Sistema Doganale e Distributivo
- Business Culture: elementi di cultura dell'area paese
- Lo sviluppo locale;
- Il piano strategico di marketing territoriale per migliorare la competitività delle aziende locali;
- L'attrattività e lo sviluppo economico;
- Modelli di gestione e promozione integrata prodotto tipico, territorio e ambiente;
- Circuiti commerciali, margini distributivi e concetto di filiera;
- Internet e le potenzialità per la commercializzazione;
- La vendita diretta attraverso l'e-business.
- Analisi di casi.
- Richiami al sistema turistico regionale: analisi dei flussi turistici e delle principali risorse del territorio;
- La progettazione dell'offerta turistica: benchmarking rispetto ad altre destinazioni; elementi e tecniche di progettazione e presentazione dei prodotti turistici, innovativi e tradizionali; tecniche e strumenti di valorizzazione del territorio in chiave turistica;
- Forme di partenariato e networking (provato-privato e pubblico-privato);
- Procedure di cooperazione locale;
- Lo scambio di conoscenza e di competenza all'interno della rete di attori locali.
- Autoimpresa e sviluppo lavoro autonomo
- Orientamento in uscita

I contenuti didattici saranno approfonditi anche durante i momenti di apprendimento in situazione (project work/studio individuale e stage). Lo stage sarà realizzato presso le aziende partner di progetto.

L'intero percorso formativo sarà sottoposto ad una costante attività di monitoraggio e valutazione in modo da garantire il raggiungimento degli obiettivi formativi e l'ammissione alla prova di valutazione finale. Condizione minima di ammissione all'esame finale è la frequenza di almeno l'70% delle ore complessive del percorso formativo.

DURATA

900 ore (500 di aula + 100 di project work e studio individuale + 300 di stage)

Attestazioni

Al termine del percorso verrà rilasciato il titolo finale di "Master non Univertitario" in Export Manager

Costo del Master

Euro 10.000,00

Scadenza Iscrizioni

28 Maggio 2018

Finanziamento

Contattaci per valutare le eventuali opportunità di finanziamento che potrebbero coprire i costi di partecipazione al master

Modalità di iscrizione e di ammissione al corso

E' stato attivato, presso gli ODF, uno Sportello di orientamento ed informazione così da:
- garantire ai candidati una scelta mirata e personalizzata del Master tra quelli offerti nel Catalogo "Master Basilicata", coerente con le loro potenzialità, attitudini e motivazioni;
- supportare l'aspirante partecipante nella compilazione ed invio della domanda di ammissione e nell'eventuale richiesta di contributo.

La domanda di iscrizione e di ammissione al corso, scaricabile dal sito www.masterbasilicata.it e dai siti dei singoli odf, va compilata in ogni sua parte e inviata, unitamente al proprio CV, per posta, per posta elettronica o a mani a:

Segreteria Organizzativa "Master Basilicata"
c/o I.S.F.I.Ma.

Via Sicilia n. 67 - 85100 Potenza

Telefono: +39 0971 263111 - 263126

Mail: consorzio@isfima.it

Fax: +39 0971 263132

www.masterbasilicata.it