

Export Management

Roma

Executive Programme

Area: Management & Family Business



L'Executive Education

*L'Executive Education della Luiss Business School mira a supportare i partecipanti a **massimizzare il loro business impact**, sostenendo la loro **crescita personale e professionale** attraverso un percorso di **apprendimento iper-personalizzato** e una **metodologia didattica innovativa**.*

*I programmi sono disegnati per **accelerare** la carriera, consolidare i punti di forza e agire sulle aree di miglioramento, ma si indirizzano anche a chi desidera **reinventarsi** (ovvero cambiare ruolo, settore o funzione sviluppando le competenze e il network necessario) o riprendere in mano il proprio percorso professionale ottenendo le competenze e gli strumenti utili per **ripartire** con la propria carriera.*

I fattori chiave che rendono unica e all'avanguardia l'esperienza Executive Luiss Business School sono l'uso di una metodologia didattica esperienziale, l'attenzione al networking e i servizi EduCare che completano il percorso formativo scelto.

Metodologia Didattica - Experiential Learning

L'offerta formativa Executive Education della Luiss Business School si caratterizza per una metodologia didattica basata sull'Experiential Learning (apprendimento esperienziale) che coinvolge il partecipante ben oltre la didattica tradizionale attraverso la riflessione sulle esperienze di lavoro vissute, simulazioni, giochi di ruolo, business case ed esercitazioni. L'apprendimento esperienziale consente di migliorare le capacità di Problem Solving, il Critical Thinking e la Creatività.

Networking

L'executive Education offre la possibilità di essere coinvolti in numerosi eventi di Networking dove i partecipanti saranno facilitati da Ambassador che agiranno da punto di riferimento per costruire un network trasversale all'interno della Community.

Inoltre, per rimanere in contatto con la Community Luiss Business School e per contattare nuovi profili con cui instaurare una Business Opportunity, la Scuola ha attivato Luiss BS Connect, una piattaforma social che permetterà di interagire con una platea di professionisti uniti dalla formazione Luiss BS e condividere news, eventi e vacancies.

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

Area Management & Family Business

I programmi Executive incentrati sul Management e Family Business sono finalizzati a fornire stili di comportamento organizzativo all'avanguardia, valore e competenza d'eccellenza a manager ed imprenditori nella gestione e nello sviluppo delle imprese in cui operano. Standard certificati a livello internazionale, una Faculty esclusiva Luiss, occasioni di networking e di progettualità individuale sono elementi distintivi di tutti i programmi. I partecipanti, imprenditori e manager, possono usufruire di tutta la ricchezza e la conoscenza di una Business School universitaria, fortemente integrata nella business community italiana e internazionale, che sviluppa percorsi attorno alle reali esigenze del contesto aziendale e del tessuto imprenditoriale in cui opera.

I percorsi di questa area tematica affrontano gli argomenti legati alla gestione del business e forniscono strumenti di lavoro pratici, concreti e immediatamente applicabili per la pianificazione finanziaria, strategica, amministrativa di tutte le funzioni aziendali, integrandoli con tematiche di innovazione e leadership. Essi vanno incontro alle esigenze di flessibilità e fruibilità dei manager, fornendo una metodologia didattica innovativa basata sulla ricerca accademica e sull'apprendimento attraverso l'esperienza diretta.

Executive Programme in Export Management

Il Programma, promosso da Luiss Business School, Confindustria e SACE, ha l'obiettivo di supportare le imprese che vogliono espandere il loro business e rafforzare la propria presenza sui mercati internazionali implementandone le competenze tecnico-specialistiche in tema di export e internazionalizzazione per cogliere a pieno le opportunità della ripresa nel nuovo scenario post pandemico.

Obiettivi

Il programma mira a supportare le imprese esportatrici italiane nello sviluppo delle opportunità e nel superamento delle sfide poste dalla trasformazione green e digitale, per approcciare con successo il mercato globale.

L'obiettivo è consolidare le competenze manageriali, tecnico-specialistiche e commerciali utili per acquisire gli strumenti immediatamente applicabili e utili a gestire in maniera efficace la complessità del nuovo processo di internazionalizzazione e un contesto geopolitico reso più complesso da gestione post-pandemia e impatti del conflitto in Ucraina, tenendo in considerazione le prospettive analitiche, strategiche e operative.

A chi è rivolto

Il programma si rivolge a figure aziendali di imprese italiane ad alto potenziale di export, senza preclusione di settore di attività, che desiderano approfondire le dinamiche fondamentali di Export Management con un metodo di apprendimento applicativo ed empirico.

Partner



Confindustria è la principale associazione di rappresentanza delle imprese manifatturiere e di servizi in Italia.

A Confindustria aderiscono volontariamente oltre 150 mila imprese di dimensioni piccole, medie e grandi.

La mission dell'associazione è favorire l'affermazione dell'impresa quale motore della crescita economica, sociale e civile del Paese. In questo senso, definisce percorsi comuni e condivide - nel rispetto degli ambiti di autonomia e influenza - obiettivi e iniziative con il mondo dell'economia e della finanza, delle Istituzioni nazionali, europee e internazionali, della PA, delle Parti Sociali, della cultura e della ricerca, della scienza e della tecnologia, della politica, dell'informazione e della società civile.



SFC - Sistemi Formativi Confindustria è una società consortile per azioni che progetta e coordina iniziative di formazione, ricerca e sviluppo ed assistenza tecnica - sia a livello nazionale che locale - finalizzate a:

- supportare lo sviluppo del Sistema associativo Confindustria
- sostenere la crescita competitiva delle PMI
- favorire la modernizzazione della Pubblica Amministrazione

Tutte le iniziative di SFC sono caratterizzate da alto livello qualitativo e sicura professionalità, come

impone l'appartenenza al Sistema Confindustria e la mission strategica della società.

SFC – Sistemi Formativi Confindustria nasce nel 1993 a seguito della definitiva trasformazione dell'Associazione ENFAPI Confindustria (Ente nazionale per la formazione e l'addestramento professionale nell'industria).

Al consorzio di SFC attualmente aderiscono oltre 80 Soci che costituiscono una rete capillare sull'intero territorio nazionale. Tra questi: importanti scuole di management, prestigiosi centri di formazione collegati al sistema confederale, Associazioni degli Industriali ed imprese. Confindustria è il Socio di maggioranza relativa.



SACE è la società assicurativo-finanziaria italiana specializzata nel sostegno alle imprese e al tessuto economico nazionale attraverso un'ampia gamma di strumenti e soluzioni a supporto della competitività in Italia e nel mondo. Da oltre quarant'anni, SACE è il partner di riferimento per le imprese italiane che esportano e crescono nei mercati esteri. Supporta inoltre il sistema bancario per facilitare con le sue garanzie finanziarie l'accesso al credito delle aziende, con un ruolo rafforzato dalle misure straordinarie previste dal Decreto Liquidità.

SACE collabora con la Luiss Business School e gestisce, attraverso il suo hub formativo SACE EDUCATION, un'ampia offerta formativa con diverso grado di approfondimento per rafforzare le tue competenze aziendali e renderti promotore di un nuovo modo di fare impresa in un'ottica di innovazione, sostenibilità e resilienza.

Programma

Il programma ha una durata complessiva di 3 mesi per un totale di 72 ore di didattica frontale ed è costituito da sei moduli.

Curriculum

Core Programme

Modulo 1: Scenari Internazionali e geo-economici

Argomenti modulo 1 (2 incontri)

- Scenari internazionali e geo-economici nell'era Post-Covid 19
- I principali scenari di cambiamento economici, tecnologici, sociali, demografici ed ambientali
- Il ruolo strategico dell'internazionalizzazione
- Nuovi processi, modelli di consumo e di business per creare valore
- I Game-Changers e i loro effetti sull'economia globale
- Nuove dinamiche commerciali: digitalizzazione
- Le strategie di internazionalizzazione: analisi degli approcci alternativi e delle circostanze in cui vanno implementati
- Le nuove modalità di ingresso nei mercati esteri: dall'esportazione agli Investimenti Diretti all'Estero, gradi di controllo e di rischio
- La domanda di Made in Italy: matrice settore/mercato

Modulo 2: Analisi del potenziale di internazionalizzazione dell'azienda e la scelta dei mercati

Argomenti modulo 2 (2 incontri)

- Quando internazionalizzare: il processo di internazionalizzazione
- La riconfigurazione dell'assetto organizzativo per l'internazionalizzazione
- Internazionalizzazione e spillover tecnologici e di conoscenza

- Dove internazionalizzare: il concetto di maturità e saturazione del mercato, mercati emergenti vs. mercati sviluppati
- Valutazione e analisi dei mercati target: gli strumenti e le principali modalità di acquisizione ed analisi dei dati relativi ai mercati target e competitors
- Le ricerche di mercato e lo studio della domanda B2C e B2B dei paesi target
- Analisi e strategie di gestione dei rischi legati al processo di internazionalizzazione
- Analisi delle opportunità emergenti a supporto dell'internazionalizzazione

Modulo 3: Il marketing internazionale e il posizionamento all'estero

Argomenti modulo 3 (2 incontri)

- Marketing strategico, segmentazione, targeting per adattarsi al cambiamento della società e dei mercati globali
- Analisi della concorrenza, benchmarking e cluster analysis
- Il marketing operativo e il piano di marketing internazionale: strategie di pricing, di prodotto e di scelta dei canali distributivi
- Il posizionamento all'estero e le strategie di branding, come mantenere l'identità del brand
- Strategie di comunicazione e canali per stabilire il valore del brand all'estero
- L'uso strategico della digital transformation per nuove politiche di digital export

Modulo 4: Business Development nei mercati esteri: negoziazione, gestione delle reti di vendita e e-commerce

Argomenti modulo 4 (2 incontri)

- Cultura, contesto e stile negoziale del paese target
- Principi di Business Etiquette del paese target (abbigliamento, presentazioni, consuetudini negoziali etc.)
- Basics di conflict management, gestione delle obiezioni e allenamento alle conversazioni difficili
- Strutturazione e organizzazione delle reti di vendita
- Figure manageriali a supporto dell'internazionalizzazione e della ripresa post Covid-19
- La funzione commerciale: definizione dei ruoli e delle responsabilità
- Sistemi di incentivazione e KPI per la valutazione efficace della rete di vendita
- Export digitale: l'e-commerce B2B e B2C
- Guidelines per lo sviluppo della vendita online e l'impatto sui processi organizzativi aziendali

Modulo 5: Export Management in practice: dogane, aspetti fiscali e legali

Argomenti modulo 5 (2 incontri)

- Principi di contrattualistica internazionale: cos'è cambiato dopo il Covid-19

- Redazione dei documenti pre-contrattuali e contrattuali
- Contratti di compravendita e di distribuzione internazionale
- Le convenzioni e le clausole contrattuali. Tutela del marchio, dei brevetti e diritti di proprietà intellettuale
- Il trasporto, la logistica e le spedizioni internazionali: la disciplina doganale, incoterms e i regimi speciali
- Gestione dei Trasporti e dogane
- Metodologie e tecniche di pagamento internazionale a tutela delle vendite e degli acquisti con controparte estera
- Elementi di fiscalità internazionale e la gestione dell'IVA. Metodologie e tecniche di pagamento internazionale a tutela delle vendite e degli acquisti con controparte estera
- Elementi di fiscalità internazionale e la gestione dell'IVA

Modulo 6: Servizi assicurativi e finanziari per l'export e l'internazionalizzazione

Argomenti modulo 6 (2 incontri)

- Elementi di finanza aziendale
- La valutazione finanziaria dei progetti: dai Cash flow, alla Break Even Analysis e al Pay Back Period
- Le soluzioni assicurativo-finanziarie a sostegno del processo di export e internazionalizzazione delle imprese
- Le fonti di finanziamento dell'internazionalizzazione ed il piano di investimento estero

Faculty

La faculty è composta da accademici dell'Università Luiss Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica.

Attestato di partecipazione

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle attività di formazione previste dal programma.

Calendario e Sedi

Orario Sede Roma

Le lezioni si svolgeranno il venerdì ore 15:00 – 19:00 e il sabato ore 09:00 – 18:00 presso la Luiss Business School – Villa Blanc, **Via Nomentana 216, 00162 Roma**.

EXPORT MANAGEMENT	DURATA 12 incontri	DATE (15 sett. 2023 – 16 dic. 2023)	ORARIO
Modulo 1 – Scenari Internazionali e Post-Pandemia	2 incontri	Venerdì 15 sett. 2023 Sabato 16 sett. 2023	15:00 – 19:00 09:00 – 18:00
Modulo 2 – Analisi del potenziale di internazionalizzazione dell'azienda e la scelta dei mercati	2 incontri	Venerdì 6 ott. 2023 Sabato 7 ott. 2023	15:00 – 19:00 09:00 – 18:00
Modulo 3 – Il marketing internazionale e il posizionamento all'estero	2 incontri	Venerdì 27 ott. 2023 Sabato 28 ott. 2023	15:00 – 19:00 09:00 – 18:00
Modulo 4 – Business Development nei mercati esteri: negoziazione, gestione delle reti di vendita e e-commerce	2 incontri	Venerdì 10 nov. 2023 Sabato 11 nov. 2023	15:00 – 19:00 09:00 – 18:00
Modulo 5 – Export Management in practice: dogane, aspetti fiscali e legali	2 incontri	Venerdì 24 nov. 2023 Sabato 25 nov. 2023	15:00 – 19:00 09:00 – 18:00
Modulo 6 – Servizi assicurativi e finanziari per l'export e l'internazionalizzazione	2 incontri	Venerdì 15 dic. 2023 Sabato 16 dic. 2023	15:00 – 19:00 09:00 – 18:00

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per ampliare il network, promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

SVILUPPO PROFESSIONALE

Leader for Executive (L4E)	Incontri con leader, top manager ed esponenti del mondo aziendale, fortemente orientati all'operatività e alla gestione pratica delle dinamiche aziendali.
----------------------------	--

BUSINESS IMPACT

Business Challenge	I partecipanti avranno l'opportunità di presentare un progetto su cui sono impegnati in azienda, avvalendosi della competenza e dell'esperienza dei docenti Luiss Business School e dei colleghi del corso per un confronto costruttivo.
Executive Follow Up	A conclusione del percorso scelto, i partecipanti avranno un successivo momento di confronto con la faculty per verificare l'apprendimento e discutere come le conoscenze acquisite in aula sono state applicate e in che modo hanno influenzato le azioni e i comportamenti nel contesto lavorativo di riferimento.

Costi, Agevolazioni e Iscrizione

Quote di partecipazione

La quota di iscrizione al Programma completo **Export Management** è pari a € 3.800 + IVA.

Agevolazioni Finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive. Le riduzioni elencate non sono cumulabili con altre riduzioni previste nel programma.

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso Luiss Business School e i laureati Luiss Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%
- Imprese, Istituzioni, Enti o Amministrazioni Pubbliche che perfezioneranno iscrizioni multiple per lo stesso percorso formativo potranno usufruire di una riduzione della quota d'iscrizione pari al 10%
- Early bird 30 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 30 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 5%

Come iscriversi

Per iscriversi è necessario compilare il [modulo di iscrizione](#) ed inviarlo a executive@luissbusinessschool.it allegando il proprio curriculum vitae.

Contatti

Executive Education

Digital Export Management

T +39 0685225574

T +39 334 2682 586

executive@luissbusinessschool.it

businessschool.luiss.it

Luiss Business School

Roma | Milano | Belluno | Amsterdam

businessschool.luiss.it

ROMA | Villa Blanc

Via Nomentana 216

00162 Roma

MILANO | Milano Luiss Hub

Via Massimo D’Azeglio 3

20154, Milano

BELLUNO | Luiss Hub Veneto delle Dolomiti

Palazzo Bembo

32100, Belluno

AMSTERDAM | Luiss Business School Amsterdam Hub

Nieuwe Herengracht 103

1011 RZ Amsterdam (The Netherlands)

Modalità di Recesso

Il candidato potrà recedere dal contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata a: Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli -Via Nomentana 216 -00162 Roma. È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal contratto, corrispondendo una penale pari al 50% della Quota, comunicando la decisione del recesso con le medesime modalità sopra descritte entro e non oltre i 5 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso. In tali casi Luiss Business School provvederà a restituire l'importo della quota versata per cui sia eventualmente dovuto il rimborso ai sensi di quanto previsto dai precedenti periodi entro i 60 giorni successivi alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. In aggiunta al diritto di recesso previsto nel precedente capoverso, in caso di sottoscrizione del contratto da parte di persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, è consentita, ai sensi del D.lgs. n. 206/2005, la facoltà di recesso senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla sua conclusione.

Per esercitare tale diritto, il candidato è tenuto a far pervenire, entro il medesimo termine, alla Luiss Business School -Divisione Luiss Guido Carli -Via Nomentana 216 - 00162 Roma - a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal contratto.

A tal fine il recedente potrà utilizzare il modulo tipo, non obbligatorio, di recesso.

In caso di recesso validamente esercitato, Luiss Business School provvederà a rimborsare al candidato la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo usato dall'interessato per il pagamento. In ogni caso, l'interessato non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso.

ACCREDITAMENTI



Luiss Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System)



I programmi MBA Luiss Business School sono accreditati AMBA (Association of MBAs)



Luiss Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento

CERTIFICAZIONI



Luiss Business School è Authorized Training Partner del PMI (Project Management Institute)



Il sistema di gestione Luiss Business School è conforme ai requisiti della norma per il Sistema di Gestione Qualità UNI EN ISO 9001:2015 per la progettazione e realizzazione di servizi di formazione manageriale e consulenza direzionale (Settore EA: 37 - 35)

MEMBERSHIP



Luiss Business School è membro EFMD (European Foundation for Management Development)



Luiss Business School è membro AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)



Luiss Business School è socio ordinario ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale)



Luiss Business School è membro PRME (the United Nations Principles for Responsible Management Education)



Luiss Business School è partner GRLI (Globally Responsible Leadership Initiative)



Luiss Business School è partner GBSN (Global Business School Network)



Luiss Business School è membro FOME (The Future of Management Education Alliance)

Luiss Business School
Villa Blanc
Via Nomentana 216, 00162 Roma
T +39 06 8522 5574
executive@luissbusinessschool.it
businessschool.luiss.it