

Internazionalizzazione nei Mercati Complessi

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

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.

Flex Executive Programme in Internazionalizzazione nei Mercati Complessi

In un contesto internazionale segnato da crescente incertezza, frammentazione dei mercati e trasformazioni rapide dei quadri normativi, competitivi e geopolitici, le imprese sono chiamate a rafforzare la propria capacità di leggere i contesti esteri e assumere decisioni di internazionalizzazione più informate.

L'espansione internazionale non dipende più soltanto da variabili economiche e commerciali. La volatilità dei contesti, le interdipendenze globali, le tensioni geo-economiche, l'evoluzione delle supply chain e i mutamenti regolatori impongono un approccio più integrato, in cui strategia aziendale, analisi di scenario e conoscenza dei mercati si rafforzano reciprocamente.

Questo Executive Programme nasce per rispondere a tale esigenza. Il programma offre a manager e professionisti strumenti operativi per valutare mercati esteri, costruire strategie di ingresso e sviluppo internazionale, leggere la complessità dei contesti e supportare i processi decisionali in condizioni di incertezza.

Attraverso framework analitici, casi aziendali, esercitazioni e applicazioni pratiche, i partecipanti acquisiranno competenze per:

- valutare mercati e opportunità di internazionalizzazione in modo più strutturato;
- integrare analisi di contesto, scenario building e business strategy;
- identificare fattori di complessità e vulnerabilità nei mercati target;
- tradurre l'analisi in decisioni operative su market entry, presenza internazionale e sviluppo.

Il corso combina prospettiva manageriale e lettura dei contesti internazionali, con un taglio fortemente executive e applicativo.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- comprendere come i cambiamenti del contesto internazionale influenzano le strategie di internazionalizzazione delle imprese;
- valutare l'attrattività e la complessità di mercati esteri attraverso un approccio integrato;
- utilizzare strumenti di scenario analysis per supportare decisioni strategiche;
- identificare rischi e criticità legati a contesto paese, regolazione, stakeholder e stabilità operativa;

- confrontare diverse opzioni di market entry e presenza internazionale;
- tradurre l'analisi di contesto in raccomandazioni utili al management e alla pianificazione aziendale.

Nel corso del programma i partecipanti acquisiranno inoltre strumenti e metodologie applicabili nel contesto professionale, tra cui:

- framework per la selezione e la valutazione dei mercati esteri;
- strumenti di scenario building e interpretazione dei driver di cambiamento;
- matrici di valutazione dei fattori di complessità dei mercati;
- modelli di decision support per l'internazionalizzazione;
- strumenti per la costruzione di un country/market brief.

A chi è rivolto

Il corso è rivolto a professionisti, manager e decisori coinvolti in processi di internazionalizzazione o nella valutazione di mercati esteri. In particolare, il programma è destinato a:

- export manager, international business development manager e country manager;
- manager coinvolti in strategie di crescita internazionale, supply chain, procurement e operations;
- imprenditori e dirigenti di PMI strutturate che intendono espandere la presenza all'estero;
- consulenti e advisor che supportano imprese su mercati internazionali;
- professionisti di funzioni strategiche, institutional affairs e market intelligence.

Il corso è progettato per partecipanti con esperienza professionale che desiderano rafforzare la propria capacità di leggere mercati complessi e supportare decisioni di internazionalizzazione in modo più strutturato.

Attestato di partecipazione

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

Partner



L'Istituto Affari Internazionali (IAI) è il principale think tank italiano specializzato in affari internazionali, geoeconomia e geopolitica. Fondato nel 1965 da Altiero Spinelli, lo IAI collabora con partner internazionali per svolgere attività di ricerca, creare piattaforme di dialogo e di sensibilizzazione e contribuire positivamente all'integrazione europea, alla cooperazione economica e alla tutela dei diritti umani.

Metodologia didattica

Il corso adotta una metodologia orientata all'executive learning, che combina strumenti manageriali, analisi di contesto e applicazione operativa.

Le attività formative integrano:

- lecture interattive per introdurre framework di internazionalizzazione, market analysis e scenario analysis;
- case study su mercati, imprese e decisioni di espansione internazionale;
- esercitazioni applicative dedicate alla valutazione di mercati target e alla costruzione di scenari;
- discussioni guidate e peer learning, per favorire il confronto tra esperienze professionali diverse;
- workshop finale, in cui i partecipanti applicheranno gli strumenti acquisiti a un caso concreto di internazionalizzazione

Particolare attenzione sarà dedicata alla traduzione dell'analisi in output utilizzabili nel contesto professionale: country brief, market assessment, scenario note, raccomandazioni per il management.

Programma

Il **Flex Executive Programme in Internazionalizzazione nei Mercati Complessi** si articola in **6 moduli** per una durata totale di 36 ore, alternando sessioni online e in presenza secondo una struttura flessibile che consente di conciliare la formazione con gli impegni professionali.

Curriculum

Modulo 1: Il nuovo contesto del business internazionale

Focus: comprendere come stanno cambiando i mercati internazionali e quali implicazioni ciò produce per le imprese.

CONTENUTI

-
- Frammentazione dei mercati e regionalizzazione
-
- Geo-economia, supply chain e trasformazioni del commercio internazionale
-
- Nuove interdipendenze tra economia, regolazione e contesto internazionale
-
- Implicazioni strategiche per le imprese italiane
-

Output: capacità di leggere i principali driver di trasformazione del contesto internazionale per il business.

Modulo 2: Strategie di internazionalizzazione e selezione dei mercati

Focus: Valutare dove e come internazionalizzarsi.

CONTENUTI

-
- Logiche e modelli di internazionalizzazione
-
- Criteri di selezione dei mercati esteri
-
- Entry modes: export, partnership, distributori, presenza diretta
-
- Coerenza tra strategia aziendale e caratteristiche del mercato target
-

Output: Capacità di costruire una prima valutazione comparata di mercati esteri e opzioni di ingresso.

Modulo 3: Analisi dei mercati complessi

Focus: Analizzare i fattori di complessità che influenzano l'operatività delle imprese nei mercati esteri.

CONTENUTI

- Country analysis: attori, istituzioni, stabilità, policy environment
- Contesto regolatorio, stakeholder locali e vincoli operativi
- Fattori di vulnerabilità e criticità nei mercati
- Come costruire un market brief efficace

Output: Capacità di sviluppare una lettura strutturata di un mercato complesso.

Modulo 4: Scenario Analysis per il business internazionale

Focus: Utilizzare lo scenario building per supportare le decisioni strategiche.

CONTENUTI

- Introduzione alla scenario analysis
- Driver di cambiamento e variabili critiche
- Costruzione di scenari alternativi
- Utilizzo degli scenari per supportare piani di ingresso, adattamento e presenza nei mercati

Output: Capacità di costruire scenari plausibili e di usarli per valutare implicazioni manageriali.

Modulo 5: Gestione dell'esposizione nei mercati internazionali

Focus: Individuare e gestire fattori di esposizione e criticità nei mercati esteri.

CONTENUTI

- Fattori di instabilità e impatto sulle operations
- Regulatory shifts, reputational issues, stakeholder tensions
- Vulnerabilità della presenza internazionale
- Elementi di risk mitigation integrati nella strategia aziendale

Output: Capacità di integrare la valutazione delle criticità nella pianificazione internazionale.

Modulo 6: Strumenti di supporto al decision making strategico per l'espansione globale

Focus: Tradurre l'analisi in decisioni di business.

CONTENUTI

-
- Dal market assessment alla raccomandazione operativa
-
- Come presentare insight al top management
-
- Strutturare decision memo, country brief e raccomandazioni
-
- Come costruire un framework decisionale per l'espansione internazionale
-

Workshop finale: Sviluppo di un International Market Entry Brief o Expansion Memo

Output: Capacità di trasformare analisi, scenari e valutazioni di contesto in decision support per il management.

Faculty

La faculty è composta da ricercatori IAI, docenti Luiss Business School ed esperti con esperienza diretta in strategia internazionale, market analysis, scenario building e supporto alle decisioni per le imprese.

Referenti Scientifici:

- **Prof. Marco Simoni**, Istituto Affari Internazionali
- **Prof. Matteo Caroli**, Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese Internazionali, Università Luiss Guido Carli

Calendario e Frequenza

Il programma ha una durata di 36 ore, inizia il **13 novembre 2026** e termina il **12 dicembre 2026**. Le lezioni si svolgeranno in formula **part-time**, alternando sessioni online e in presenza.

FLEX EXECUTIVE PROGRAMME IN INTERNAZIONALIZZAZIONE NEI MERCATI COMPLESSI	DATE (13 nov. 26 – 12 dic. 26)	ORARI	MODALITÀ
Modulo 1 – Il nuovo contesto del business internazionale	Venerdì 13 nov. 2026	15.00 – 19.00	On Campus
Modulo 2 – Strategie di internazionalizzazione e selezione dei mercati	Sabato 14 nov. 2026	9.00 – 18.00	On Campus
Modulo 3 – Analisi dei mercati complessi	Martedì 24 nov. 2026	17.00 – 20.00	Online
	Giovedì 26 nov. 2026	17.00 – 20.00	Online
Modulo 4 – Scenario Analysis per il business internazionale	Martedì 1 dic. 2026	17.00 – 20.00	Online
	Giovedì 3 dic. 2026	17.00 – 20.00	Online
Modulo 5 – Gestione dell’esposizione nei mercati internazionali	Venerdì 11 dic. 2026	15.00 – 19.00	On Campus
Modulo 6 – Strumenti di supporto al decision making strategico per l’espansione globale	Sabato 12 dic. 2026	9.00 – 18.00	On Campus

Salvo disposizioni di legge che impediscano lo svolgimento degli incontri in presenza, per cui la Scuola si riserva il diritto di modificare la modalità di erogazione degli stessi, questi si terranno presso le sedi indicate e previste per il programma in oggetto.

Costi, Agevolazioni e Iscrizione

Quote di iscrizione

La quota di iscrizione al **Flex Executive Programme in Internazionalizzazione nei Mercati Complessi** è pari a **€ 3.000 + I.V.A.** La quota comprende il materiale didattico e l'accesso alle strutture.

Per i Partner IAI la quota di partecipazione è pari a € 2.550 + IVA.

Come iscriversi

Per iscriversi al Flex Executive Programme in Internazionalizzazione nei Mercati Complessi è necessario compilare **il [modulo online](#)**.

Agevolazioni Finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive. Le riduzioni non sono cumulabili con altre riduzioni, sponsorship o borse di studio previste per il 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%.
- I Partner IAI potranno usufruire di una riduzione della quota di iscrizione pari al 15%.
- Early bird 60 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 60 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di 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%.

Contatti

Executive Education

Flex Executive Programme in Internazionalizzazione nei Mercati Complessi

T. (+39) 06 8522 5596

executive@luissbusinessschool.it

Luiss Business School

Roma | Milano | Belluno | Amsterdam | Dubai

luissbs@luissbusinessschool.it

businessschool.luiss.it

ROMA | Villa Blanc

Via Nomentana 216,

00162, Roma

MILANO | Luiss Business School

Via Pietro Maroncelli 16,

20154, Milano

BELLUNO | Luiss Hub Veneto delle Dolomiti

Palazzo Bembo

Via Loreto 34,

32100, Belluno

AMSTERDAM | Luiss Business School Amsterdam Hub

Nieuwe Herengracht 103,

1011 RZ Amsterdam (The Netherlands)

Modalità di Recesso

È possibile recedere dal presente contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Programma, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata alla Segreteria Organizzativa c/o Luiss Executive Management Education S.p.A. - Via Nomentana 216 - 00162 Roma. È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal presente 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 Programma.

In aggiunta al diritto di recesso di cui al precedente paragrafo, in caso di sottoscrizione del presente 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 dal presente contratto senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla conclusione del suddetto contratto. In tal caso Luiss Executive Management Education S.p.A. provvederà a rimborsare al recedente la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui Luiss Executive Management Education S.p.A. 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. Per esercitare il diritto di recesso previsto dal presente testo.

L'interessato è tenuto a far pervenire, entro i termini qui convenuti, alla "Luiss Executive Management Education S.p.A. - Via Nomentana, 216 - 00162 Roma" a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal presente contratto. A tal proposito si precisa che il predetto modulo non è obbligatorio, in quanto l'interessato potrà presentare una qualsiasi altra dichiarazione esplicita della sua decisione di recedere dal contratto.

Fatti salvi i termini di cui ai paragrafi precedenti, l'obbligo di pagamento dell'intera Quota sussisterà a prescindere dalla effettiva partecipazione al Programma.

ACCREDITAMENTI



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



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



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

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)



Luiss Business School è certificata DNV secondo lo standard PdR 125:2022 per la parità di genere. Un riconoscimento internazionale per valorizzare diversità e inclusione.

MEMBERSHIPS



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 S.p.A SB
Villa Blanc
Via Nomentana 216, 00162 Roma
T (+39) 06 8522 5596
executive@luissbusinessschool.it
businessschool.luiss.it