



SHORT MASTER IN INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

Formula Online

29 maggio 2025
3,5,10,12,17,19,24,26 giugno 2025
1,3,8,10 luglio 2025



SHORT MASTER IN INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA

NIBI, la Business School di Promos Italia presenta lo **Short Master in internazionalizzazione d'impresa**, un percorso formativo dedicato all'esplorazione e alla comprensione dei principali aspetti necessari per gestire efficacemente i processi di internazionalizzazione di una piccola e media impresa nei mercati globali.

Cultura, legame con il territorio e innovazione sono elementi chiave per la competitività delle imprese. In un contesto globale sempre più complesso, l'internazionalizzazione è una necessità strategica. Per affrontare le sfide dei mercati esteri, le imprese devono adottare un **approccio strutturato**, basato su abilità mirate e strategie efficaci, al fine di cogliere nuove opportunità di crescita e consolidare la propria posizione sui mercati esteri.

Perché partecipare?

Lo Short Master consente di acquisire le conoscenze e gli strumenti necessari per comprendere e gestire tutte le fasi di un progetto di business all'estero, sensibilizzando i partecipanti sull'importanza della cultura dell'internazionalizzazione e di un approccio consapevole ai mercati esteri.

In particolare, consente ai partecipanti di:



- ❑ **comprendere** le sfide competitive del mercato globale e le principali variabili economiche internazionali;
- ❑ **selezionare** i mercati ad alto potenziale ed elaborare strategie di internazionalizzazione efficaci;
- ❑ **acquisire** una conoscenza per l'analisi e la lettura dei mercati esteri;
- ❑ **utilizzare** strumenti digitali per la vendita all'estero;
- ❑ **sviluppare** la un network di relazioni professionali e commerciali di valore.

Durata e Approccio didattico

Lo Short Master prevede un programma di 52 ore di formazione in live streaming, suddivise in 13 moduli didattici da 4 ore ciascuno.

Le singole sessioni in live streaming sono basate su un approccio operativo che prevede un'alternanza di approfondimenti teorici, analisi di casi e interazione con i docenti.

Destinatari

Imprenditori, manager, export manager, sales manager, responsabili marketing che operano con i mercati esteri o che desiderano ampliare le proprie competenze per lo sviluppo internazionale della propria attività e valorizzare il proprio percorso di crescita professionale;

Docenti

La docenza è affidata ad una **Faculty qualificata**, composta da esperti e professionisti in materia di internazionalizzazione d'impresa, capaci di combinare visione strategica, flessibilità e approccio business-oriented.



Requisiti di Partecipazione

Lo Short Master è un percorso formativo gratuito, rivolto alle aziende con sede legale o operativa nei territori delle Camere di Commercio socie di Promos Italia situate a: **Bergamo, Caserta, Catanzaro-Crotone-Vibo Valentia, Cosenza, Ferrara-Ravenna, Genova, Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Pordenone-Udine (territorio ex Provincia di Udine), Salerno, Sondrio, Sud Est Sicilia, Toscana Nord Ovest, Umbria.**

Le iscrizioni devono essere effettuate al link:

<https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/corsi-multipli/short-master-in-internazionalizzazione-d-impresa.kl>

e verranno accettate in base **all'ordine cronologico di arrivo, fino a un numero massimo di 160 partecipanti.**

Sarà ammesso un solo partecipante per azienda.

Verrà data priorità alle imprese che non hanno partecipato alle precedenti edizioni dello Short Master.

Non saranno ammesse società di consulenza, procacciatori d'affari, agenti di commercio, intermediari e liberi professionisti, associazioni di categoria, consorzi ed enti.

Termini di adesione: **15 maggio 2025**

Attestato

La frequenza ad almeno il 80% dei moduli didattici (pari a 10 moduli su 13) darà diritto a ricevere un attestato di partecipazione da parte di NIBI.

PROGRAMMA



GIOVEDÌ 29 Maggio 2025

(ore 09.30-13.30)

Scenari Economici Globali - *Fabio Papa*

- Come si sta sviluppando l'economia a livello mondiale? Rischi e opportunità
- Gli impatti competitivi del nuovo mondo che verrà sulla quotidianità delle imprese: come proteggersi?
- I trend di business nelle diverse aree del globo: esistono dei contesti geografici più idonei alla nostra azienda? Se sì, quali sono? E come raggiungerli?
- La raccolta di dati sui mercati da fonti autorevoli
- Caso di studio: dall'individuazione delle opportunità di business alla messa in opera di una strategia di investimento realmente operativa

MARTEDÌ 3 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Strategie per l'Internazionalizzazione - *Fabio Papa*

- Introduzione all'internazionalizzazione delle PMI
- Valutazione della prontezza all'internazionalizzazione
- Scelta dei mercati internazionali
- Adattamento del prodotto/servizio e della comunicazione
- Gestione delle operazioni internazionali
- Pianificazione dell'internazionalizzazione e pianificazione operativa
- Risorse di supporto all'internazionalizzazione + Come finanziare l'internazionalizzazione (Fondi Simest) - VALERIA CENTINARO
- Case study di successo e best practice

GIOVEDÌ 5 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Sostenibilità Aziendale nei mercati esteri - *Antonella Bona*

- Sostenibilità Aziendale; perché è importante per tutte le imprese
- Agenda 2030; implicazioni manageriali e opportunità
- ESG I tre assi portanti: caratteristiche e interdipendenze

MARTEDÌ 10 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Strategie doganali - *Elena Bozza*

- Il doganale nel commercio internazionale: perché, adempimenti e opportunità
- La gestione dell'impatto tributario (dazi, IVA, CBAM e ulteriori imposte): classificazione doganale e origine delle merci
- La gestione dell'impatto extra-tributario: conformità CE, sanzioni UE, export control
- La responsabilità dell'impresa nella pianificazione doganale

GIOVEDÌ 12 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Assetti organizzativi per l'Internazionalizzazione - *Marina Puricelli*

- Il modello degli assetti organizzativi per l'internazionalizzazione
- Il decalogo dell'impresa forte

PROGRAMMA



MARTEDI 17 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Competenze Interculturali per l'Internazionalizzazione – Maura di Mauro

- Andare all'estero superando una visione etnocentrica
- Le key competence per il successo internazionale
- Global mindset, cultural awareness e intercultural skill: cosa sono
- Conoscenze, capacità, atteggiamenti utili
- Come sviluppare il proprio global mindset e le competenze interculturali per sé e per la propria impresa

GIOVEDI 19 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Marketing Internazionale – Fiorenza Sarotto

Introduzione al marketing internazionale

- Dall'export al marketing internazionale
- Strumenti di analisi internazionale dei mercati: PESTEL, Barriere all'entrata, benchmarking, ricerche etnografiche

Marketing strategico per i mercati internazionali: segmentazione, targeting e posizionamento

- Target e positioning nei mercati internazionali: trovare il vantaggio competitivo ed i clienti giusti
- Glocal Marketing in pratica: DNA globale e implementazioni locali integrate

Marketing mix per i mercati internazionali: prodotti, prezzo, promozione e distribuzione

- Qualche indicazione su pratica prodotto, distribuzione e pricing

MARTEDI 24 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Web Marketing per l'Export – Paolo Guitani

- L'inbound marketing, e l'utilizzo dell'IA nel personalizzare il contenuto per la lead generation internazionale.
- Principi di SEO e SEA, gli strumenti gratuiti, e l'utilizzo dell'IA per migliorare il posizionamento.
- L'utilizzo della deep search per l'analisi dei mercati e la costruzione di strategie
- La AI per la creazione di contenuti visuali, diagrammi, e micro video
- Le AI per la creazione di presentazioni e l'analisi di documenti

GIOVEDI 26 Giugno 2025

(ore 09.30-13.30)

Supply Chain per l'internazionalizzazione – Pierantonio Pierobon

- Introduzione alla supply chain nel contesto aziendale
- Obiettivi di performance e finanziari
- Supply chain e logistica: magazzini e trasporti
- La supply chain e la logistica per l'e-commerce
- La sostenibilità per la supply chain
- Accenni dell'AI nella supply chain

MARTEDI 1 Luglio 2025

(ore 09.30-13.30)

Contrattualistica Internazionale – Giulia Comparini

- Modalità di formazione e tecniche di redazione dei contratti internazionali
- La scelta del contratto più adatto agli obiettivi di business e della legge applicabile
- Le tipologie contrattuali utilizzabili nell'ambito del commercio internazionale: compravendita, concessione di vendita, agenzia, franchising
- Descrizione dei principali contenuti dei singoli contratti
- La gestione di eventuali conflitti

PROGRAMMA



GIOVEDÌ 3 Luglio 2025

(ore 09.30-13.30)

Fiscalità internazionale - *Gianluca Giussani*

PROFILI DI FISCALITA' DIRETTA (IMPOSIZIONE REDDITUALE)

- La residenza delle società ed enti anche alla luce delle modifiche ex D.Lgs. n.209/2023
- La doppia imposizione internazionale e il credito di imposta
- Le Convenzioni contro le doppie imposizioni
- Regole di ripartizione del potere impositivo. In particolare passive income e business income (stabile organizzazione)
- Direttive UE in materia di fiscalità diretta societaria
- Le norme antielusive

PROFILI IVA

- Beni e servizi nel contesto internazionale
- Cessioni ed acquisti intra- Ue
- Servizi B2B, B2C
- Importazioni ed esportazioni

MARTEDÌ 8 Luglio 2025

(ore 09.30-13.30)

Finanza per l'Internazionalizzazione - *Edoardo Vajenti*

- I principali elementi della finanza internazionale
- Analisi investimenti e effetti sul bilancio
- Analisi dei flussi finanziari per la copertura degli investimenti internazionali

GIOVEDÌ 10 Luglio 2024

(ore 09.30-13.30)

Strumenti di pagamento internazionale e Gestione del rischio - *Antonio Di Meo*

- Considerazioni preliminari nella scelta della forma di pagamento e valutazione rischio di credito (commerciale e paese)
- Informazioni commerciali, concessione di "Fido" alla clientela estera e soluzioni per tutelarsi dal rischio di mancato pagamento
- Pagamenti garantiti e pagamenti non garantiti
- Bonifici bancari anticipati e posticipati assistiti o meno da garanzie (advance, payment bond o Standby)
- Assegno bancario: negoziazione Sbf ed invio al dopo incasso: rischi
- Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è, articolazione, caratteristiche, rischi e norme della ICC (URC 522)
- Credito documentario: definizione, articolazione, caratteristiche normativa di riferimento (le UCP 600 e le ISBP 745 della ICC), emissione e utilizzo
- Credito documentario senza conferma, con conferma e silent confirmation
- Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il pagamento
- Formulazione della clausola di pagamento nel contratto di vendita e suggerimenti pratici
- Credito documentario (Lettera di credito): che cos'è, articolazione, caratteristiche, forma (con o senza conferma), norme della ICC (UCP 600)
- Documenti ad utilizzo del Credito documentario, modalità di utilizzo ed accettazione degli stessi senza riserve
- Soluzioni per negoziare e gestire in sicurezza il rischio di credito



PROFILO DOCENTI

I docenti selezionati sono **professionisti altamente qualificati ed esperti in materia di internazionalizzazione d'impresa** che vantano una consolidata esperienza nella formazione executive.

Antonella BONA, Docente NIBI in marketing internazionale, digital marketing e sostenibilità aziendale. Insegna presso l'Università IULM al corso di Retail&Channel ed al Master in Marketing Communication and Retail e presso l'Università LUISS Executive Master Modulo Marketplaces&Omnichannel. È docente Senior presso 24Business School - Sole 24 ore rispetto ai temi di Marketing. È coautore di pubblicazioni sui temi marketing e retail & channel management.

Elena BOZZA, Docente NIBI, Avvocato specializzato in diritto doganale da oltre venti anni. Assiste le imprese nella consulenza e nella difesa nei contenziosi in materia doganale e commercio internazionale.

Si occupa altresì della formazione della materia in ambito imprenditoriale tramite numerose associazioni di categoria e in ambito accademico con rapporto a contratto con l'Università La Sapienza in Roma nell'insegnamento di Diritto dell'Unione europea.

Giulia COMPARINI, Docente NIBI, senior partner di Cocuzza & Associati, studio legale in Milano, ha maturato un'approfondita esperienza nella materia della contrattualistica internazionale assistendo clientela italiana e straniera nella redazione e negoziazione di varie tipologie di contratti fra le quali: compravendita, agenzia, distribuzione commerciale, franchising, joint ventures contrattuali e societarie. Giulia svolge regolarmente attività di formazione su queste materie. È esperta Unioncamere Lombardia per la contrattualistica internazionale.



PROFILO DOCENTI

Maura DI MAURO, Docente NIBI. Formatrice e Consulente Interculturale. Specializzata in Diversity & Inclusion, Sustainability & Social Innovation. Esperta di valutazione e sviluppo delle competenze manageriali interculturali. Lavora in Italia e all'estero, con grandi gruppi multinazionali, PMI, Business School. Docente di Intercultural Management al MINT – Università Cattolica di Piacenza e dell'Academy NIBI. Imprenditrice, Founder di DIMPACT.

Antonio DI MEO, Docente NIBI, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie, con Studio a Padova. Giornalista pubblicista, già professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso l'Università di Bergamo, Macerata, Verona, docente in corsi di formazione per Banche, CCIAA, Associazioni Confindustriali, Ipsoa, Il Sole 24 Ore ed in Master Universitari tra cui SDA Bocconi, e Cattolica, collabora in progetti per l'internazionalizzazione per conto di ICE, Intesa Sanpaolo ed è autore di numerose pubblicazioni in materia.

Gianluca GIUSSANI, Docente NIBI, Socio Studio GLG – Studio Associato Dottori Commercialisti, Esperto in Consulenza Fiscale, Corporate Finance, Pianificazione & Controllo. In particolare assiste, coordina ed affianca le aziende che vogliono intraprendere strategie di sviluppo, internazionalizzazione, acquisizione, fusione e crescita. Ha grande esperienza nell'ambito non solo economico-fiscale, ma in tutti gli aspetti che vanno a caratterizzare la redditività degli investimenti (finanziari e produttivi) e le scelte strategico-organizzative.

Paolo GUAITANI, Docente NIBI, partner della società di formazione e consulenza dedicata al marketing digitale The Vortex. Inizia a occuparsi di comunicazione nel 1997 in WLF. Nel 2006 diventa Direttore Creativo di Olà!, la prima agenzia di pubblicità dedicata alla comunicazione digitale, continuando il percorso di specializzazione che lo porterà a diventare Digital Creative Director del Network Brand Portal

Fabio PAPA, Docente NIBI e Docente di Economia, con specializzazione sul rilancio economico-finanziario delle Piccole e Medie Imprese. Docente presso l'Università degli Studi di Macerata, l'Università Statale di San Pietroburgo e la Business School del Sole 24 Ore (Milano e Roma).

Direttore Scientifico di I-AER, Institute of Applied Economic Research – Centro di Ricerca specializzato nel trasferire competenze gestionali alle PMI italiane.



PROFILO DOCENTI

Pierantonio PIEROBON, Docente NIBI, ha una significativa esperienza come Logistic Manager e nell'area Supply Chain e Project Management. E' Operations and Supply Chain director di Fly spa. E' istruttore APICS per le principali certificazioni internazionali in area Supply Chain, Operations e Change Management.

Marina PURICELLI, Docente NIBI, Lecturer del Dipartimento di Management e Tecnologia presso l'Università Bocconi. Presso SDA Bocconi, è Docente Senior e direttrice del corso General Management per le PMI. Coordina corsi di formazione, ricerche e commesse per imprenditori e per le principali associazioni imprenditoriali. Opera come consulente di direzione su tematiche quali: check-up strategici e organizzativi, passaggio generazionale, creazione e sviluppo del gruppo dirigente nelle aziende familiari.

Fiorenza SAROTTO, Docente NIBI Laureata in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi, ha una significativa esperienza di marketing in aziende operanti in settori diversificati: largo consumo (Procter and Gamble e Star), assicurazioni (Royal Insurance e Zurich). Ha svolto attività di formazione per profili professionali marketing, commerciali e tecnici, per top management internamente alle aziende ed in collaborazione con altre organizzazioni e centri di ricerca. Ha maturato una grande esperienza nel settore agroalimentare come responsabile derivati pomodoro ed innovazione in Star e GIFT (start up di export) e nel Marketing Made in Italy come Docente e Program Leader di Istituto Marangoni

Edoardo VAJENTI, Docente NIBI in materia di finanza aziendale, dottore commercialista e Revisore Legale, consulente specializzato in controllo di gestione e nell'attività di supporto decisionale al management aziendale.

Ha una pluriennale esperienza come consulente in aziende operanti in diversi settori, sia in relazione agli aspetti civilistici e fiscali.

È inoltre relatore per Ordini professionali ed è membro della Commissione di Studio per il controllo di gestione nel proprio ordine professionale.



Certificato da:

Promosso da:

Riconosciuto da:

Membro di:



In collaborazione con:

