



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

Conf Commercio Avanzato

INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE (Avanzato)

1^a EDIZIONE

20 ore

Anno Accademico 2020/2021

CCA014

Titolo	INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE (Avanzato)
Edizione	1 ^a EDIZIONE
Categoria	Conf Commercio Avanzato
Anno accademico	2020/2021
Presentazione	<p>L'Università delle Imprese nasce dall'idea del Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio in collaborazione con l'Università Mercatorum e prevede un'offerta dedicata di servizi formativi ad elevato impatto sociale e economico, volta alla valorizzazione e alla crescita personale e professionale degli imprenditori, dei lavoratori autonomi e dei professionisti associati al Sistema Confcommercio, oltreché dei loro figli, al fine di garantire un'efficace continuità aziendale.</p> <p>L'offerta formativa consisterà in un Catalogo di Corsi (10 totali) con un approccio focalizzato allo <u>sviluppo e il rilancio delle imprese</u>.</p> <p>Ogni singolo corso sarà suddiviso in:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CORSO BASE (non associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 10 Videolezioni (5 ore) ◦ 1 Caso di Studio ◦ Rilascio di Attestato di partecipazione semplice (senza rilascio CFU) • CORSO AVANZATO (associati a confcommercio) <ul style="list-style-type: none"> ◦ 40 Videolezioni (20 ore) ◦ 3 Casi di Studio ◦ 1 Esercitazione ◦ Rilascio 20 CFU se si sostiene l'esame finale (in presenza o online) ◦ Rilascio Attestato di Corso di Perfezionamento
Finalità	Il Corso di formazione per lo <i>Sviluppo e il Rilancio delle Imprese</i> vuole fornire a tutte le imprese un kit di strumenti fondamentali per rilanciare la propria attività, approfondendone le aree tematiche relative all' Internazionalizzazione delle imprese .
Riconoscimenti	<p>L'intero catalogo dei corsi Mercatorum (10 Corsi) consente di riconoscere <u>20 CFU al Corso di Studio in Gestione d'Impresa (L-18)</u> di Universitas Mercatorum con la possibilità di riconoscere ulteriori <u>12 CFU di abilità professionali</u> e raggiungere i crediti necessari per l'iscrizione diretta al 2° anno di corso.</p> <p>Il singolo corso consente il riconoscimento dei crediti in base al settore scientifico disciplinare (SSD) di riferimento.</p>
Docenti	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute dal Prof. Riccardo Monti

<p>Destinatari</p>	<p>Il corso è destinato a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Imprenditori, lavoratori autonomi e professionisti associati a Confcommercio e familiari 																
<p>Contenuti</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>SSD</th> <th>ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Internazionalizzazione delle imprese</td> <td>SECS-P/08</td> <td>19</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Prova finale</td> <td></td> <td>1</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Totale</td> <td></td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	SSD	ORE	1	Internazionalizzazione delle imprese	SECS-P/08	19	2	Prova finale		1	Totale			20
	Tematica	SSD	ORE														
1	Internazionalizzazione delle imprese	SECS-P/08	19														
2	Prova finale		1														
Totale			20														
<p>Attività</p>	<p>Gli studenti avranno a disposizione test di autovalutazione e test di preparazione propedeutici a svolgere la Prova Finale.</p> <p>La Prova Finale consisterà in un test a risposta multipla di 30 domande.</p> <p>Il Programma didattico è articolato nel seguente modo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 - LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE 2 - DIFFERENZIAMENTO E DINAMICHE DI COMPETIZIONE ECONOMICA 3 - LE STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE 4 - LE OPPORTUNITA' DI SVILUPPO INTERNAZIONALE DELL'IMPRESA 5 - I RISCHI NELLO SVILUPPO INTERNAZIONALE DELL'IMPRESA 6 - IL DECENTRAMENTO PRODUTTIVO 7 - L'ATTRATTIVITA' DEI PAESI DI DESTINAZIONE 8 - INDIVIDUAZIONE, SELEZIONE E SCELTA DEI PAESI DI DESTINAZIONE 9 - LA SEGMENTAZIONE INTERNAZIONALE 10 - POSIZIONAMENTO E STRATEGIE DI MARKETING 11 - L'ANALISI SWOT DEI MERCATI ESTERI 12 - IL NUOVO MARKETING MIX INTERNAZIONALE 13 - LE INFRASTRUTTURE DEL MARKETING INTERNAZIONALE 14 - INGRESSO NEI MERCATI INTERNAZIONALI 15 - VINCOLI E BARRIERE NEI MERCATI INTERNAZIONALI 16 - DAZI, DOGANE E LIMITAZIONI ALL'EXPORT 17 - I VANTAGGI DELL'EXPORT 18 - IL FENOMENO DELLA LOGICA GLOCAL 19 - LA BILANCIA DEI PAGAMENTI 20 - I NUMERI DELLE ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI 21 - IL WTO/OMC TRA PASSATO E FUTURO 22 - TEORIE E MODELLI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE 23 - GLI AGENTI E LE UNITÀ COMMERCIALI 24 - LE NUOVE SFIDE DELLA GLOBALIZZAZIONE E IL MADE IN ITALY DELL'AGRO-ALIMENTAR... 25 - INVESTIMENTI PRODUTTIVI ALL ESTERO, IL PIGGY BACK 26 - INVESTIMENTI PRODUTTIVI ALL ESTERO, FRANCHISING E ALTRI ACCORDI AZIENDALI 27 - INVESTIMENTI PRODUTTIVI ALL ESTERO, LE JOINT VENTURE 28 - L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI ITALIANE ED EUROPEE 29 - IL BUSINESS PLAN PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE 30 - GLI IDE E I DOI 31 - LE ISTITUZIONI AL SOSTEGNO DELL INTERNAZIONALIZZAZIONE 32 - GLI ATTORI NAZIONALI, MAE - MISE - CIPE E LA CABINA DI REGIA 33 - I CONTATTI VERSO L'ESTERO, ICE - SACE - SIMEST 34 - GLI ENTI PRIVATI, FINEST - INFORMEST - CDP 35 - CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL ESTERO 36 - CONFINDUSTRIA, UNIONCAMERE E CONFAPI 37 - NETWORK PRODUTTIVI TERRITORIALI ALL ESTERO, I DISTRETTI INDUSTRIALI 38 - IL VANTAGGIO COMPARATO 39 - FENOMENI INVERSI, IL CASO EATALY 40 - INTERNAZIONALIZZARE L'IMPRESA TURISMO: L'AZIONE DI ENIT 																

<p>Adempimenti richiesti</p>	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum, dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lezioni video on-line; • Documenti cartacei appositamente preparati; • Bibliografia; • Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento); • Test di valutazione; • 3 Casi di studio; • 1 Esercitazione. <p>Alla fine del percorso coloro che lo vorranno, potranno sostenere una <u>Prova Finale (Test scritto da 30 domande a risposta multipla)</u> in presenza o online in una delle sedi di Universitas Mercatorum.</p>
<p>Requisiti di ammissione</p>	<p>Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diploma di scuola superiore di secondo grado
<p>Termini iscrizione</p>	<p style="text-align: center;">Iscrizioni sempre aperte</p>
<p>Titolo Rilasciato</p>	<p>Il corso può essere fruito, seguendo due modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Frequentante <p>Per i Frequentanti è <u>obbligatorio</u> frequentare il corso e svolgere, al termine di esso, l'<u>esame finale</u>. Per questi ultimi avverrà il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rilascio di un Attestato di perfezionamento. • Riconoscimento dei 20 CFU (<u>Credito Formativo Universitario</u>) nel nostro Corso di Laurea L-18 (compatibilmente al loro settore scientifico disciplinare) per abbreviare il percorso di studi di coloro che intendano proseguire o cominciare gli studi universitari. <ul style="list-style-type: none"> • Uditori <p>Per gli Uditori è <u>obbligatorio</u> fruire di almeno l'80% del corso totale, ma <u>non obbligatorio</u> svolgere l'esame finale. Per questi ultimi avverrà solo ed unicamente il:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rilascio di un Certificato di partecipazione.
<p>Trattamento dati personali</p>	<p>I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal Regolamento UE n. 2016/679, GDPR.</p>

Informazioni

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI UNIMERCATORUM)
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente
indirizzo: **orientamento@unimercatorum.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.88373300**

PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI CONFCOMMERCIO GIOVANI)
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente
indirizzo: **giovanimprenditori@confcommercio.it**

o chiamare al centralino al numero: **06.5866417/448**