



# Master Class “Sviluppo Internazionale”

## PREMESSA

### Per informazioni

#### Segreteria Didattica NIBI

Roberta Borsatti

02/8515.5219

[roberta.borsatti@promositalia.camcom.it](mailto:roberta.borsatti@promositalia.camcom.it)

#### Camera di Commercio di Mantova

#### Ufficio Commercio Estero

Laura Camazzola

0376/234446

[laura.camazzola@mn.camcom.it](mailto:laura.camazzola@mn.camcom.it)

L'attuale panorama mondiale è sempre più dinamico e caratterizzato da una costante incertezza sugli scenari economici futuri. Di fronte ai quotidiani eventi di guerra, alle difficoltà di approvvigionamento di materie prime ed energetiche che sono seguiti alla crisi pandemica, ogni impresa ha la necessità di apprendere nuove modalità per **accelerare il proprio business su scala internazionale**.

In Italia, l'esigenza è ancora più rilevante: il tessuto imprenditoriale è formato da oltre 4.5 milioni di aziende, di cui circa **l'83% a conduzione familiare** e in Italia esportano solo 136.000 imprese e l'80% è costituito da imprese di piccole e medie dimensioni.

Come fare quindi a svilupparsi più velocemente generando **maggiori profitti** – in modo duraturo e ripetibile nel tempo?

La Master Class è organizzata da **NIBI**, la **Business School di Promos Italia**, in collaborazione con **Unioncamere Lombardia** e il sistema camerale lombardo.

La Master Class è proposta per le imprese lombarde nel quadro del **Progetto SEI “Sostegno all'Export dell'Italia”** ed ha l'obiettivo di fornire un modello, strumenti e competenze per supportare le aziende ad essere più produttive sui mercati internazionali.

## OBIETTIVI

*Il percorso dal taglio "business oriented" offre un approccio fortemente interattivo.*

*Gli argomenti verranno affrontati con una visione pratica e spiccatamente imprenditoriale a "misura di impresa", attraverso il ricorso a casi aziendali provenienti dall'economia reale.*

La Master Class in sviluppo internazionale mira a trasferire conoscenze e strumenti per **accelerare in maniera strutturale** il percorso di crescita professionale e culturale delle piccole e medie imprese.

Il percorso formativo permetterà ai partecipanti di sviluppare le seguenti competenze:

- Analisi del contesto macro-economico, tramite l'utilizzo di fonti autorevoli
- Conoscenza dei principali trend di business a livello europeo ed extra-UE
- Valutazioni di operazioni di espansione commerciale sul fronte organizzativo ed economico
- Progettazione, sviluppo e implementazione di strategie imprenditoriali mirate alla crescita aziendale
- Selezione, gestione e motivazione delle risorse umane, con l'obiettivo di sostenere la struttura organizzativa
- Impostazione di business plan per favorire l'accesso a fonti di finanziamento

## A CHI SI RIVOLGE

La Master Class si rivolge alle **piccole e medie imprese** con sede legale e/o operativa nelle provincie delle Camere di Commercio lombarde di **Bergamo, Como-Lecco, Cremona, Mantova, Milano Monza Brianza Lodi, Pavia, Sondrio e Varese.**

## MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione alla Master Class è **gratuita**, previa **iscrizione sul portale del Progetto SEI**, a questo link: <https://www.sostegnoexport.it/questionario/>

Le imprese già iscritte al Progetto SEI non dovranno registrarsi nuovamente.

Le iscrizioni alla Master Class saranno accettate in base **all'ordine cronologico di arrivo**, fino al raggiungimento di un numero congruo di partecipanti.

Sarà ammesso **un solo partecipante per azienda** e sono esclusi **i liberi professionisti e i consulenti**.

La Master Class si svolgerà nella Piattaforma Zoom messa a disposizione da NIBI.

L'**iscrizione** alla Master Class dovrà avvenire in modalità on line **registrandosi al link sotto riportato**, entro la data del **24 maggio 2023**.

<https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/corsi-multipli/master-class-sviluppo-internazionale.kl>

A seguito dell'approvazione dell'iscrizione, verrà inviato in automatico dal sistema, il **link** per partecipare all'intero percorso formativo.

La Master Class, della durata di **32 ore di lezione on line** è strutturata in **8 sessioni di n. 4 ore di lezione cadauna**.

Ogni incontro si svolgerà dalle ore 9.30 alle ore 13.30.

## DURATA

## PROGRAMMA

✚ **Sessione n. 1 - 31/05/2023**

✚ **Sessione n. 2 - 7/06/2023**

### **Scenari economici globali: dove conviene davvero investire e perché?**

- 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

**Dallo sviluppo del mercato domestico alla crescita internazionale d'impresa: istruzioni operative"**

✚ **Sessione n. 3 - 14/06/2023**

✚ **Sessione n. 4 - 21/06/2023**

- Perché il mercato europeo può essere una fonte di finanziamento a supporto dello sviluppo internazionale?
- Crescere tramite il metodo dell'internazionalizzazione indiretta, facendo leva sul mercato domestico. Di cosa si tratta e perché può essere una fonte di reddito per le aziende italiane
- Analizzare i territori domestici per individuare come espandersi all'estero tramite il metodo dell'internazionalizzazione indiretta
- **Caso di studio:** come sviluppiamo la nostra azienda grazie ai mercati esteri, pur rimanendo in Italia.

### **Sviluppare strategie di sostenibilità nei mercati esteri: come si imposta il successo aziendale**

✚ **Sessione n. 5 – 28/06/2023**

✚ **Sessione n. 6 - 05/07/2023**

- Le tre fasi dello sviluppo per un approccio vincente: (i) solidità economico- finanziaria (ii) chiarezza strategica (iii) organizzazione aziendale
- Come impostare e rendere operativo un approccio realmente sostenibile ai mercati internazionali, a misura di impresa italiana.
- Senza risorse umane non c'è sviluppo aziendale, anche all'estero. Come rendere attrattiva la propria realtà? E come fare leva sui talenti per generare espansione a livello internazionale?
- **Caso di studio:** da una piccolissima realtà basata su un mercato prettamente domestico all'espansione internazionale

### **Finanziare la crescita creando un piano di business a prova di istituti bancari. un modello per essere competitivi**

✚ **Sessione n. 7– 12/07/2023**

✚ **Sessione n. 8 – 19/07/2023**

- Quando il fatturato non basta. Come si imposta un piano di crescita a prova di istituto di credito: istruzioni operative.
- Quali sono gli elementi che ogni impresa deve tenere presente quando sviluppa un piano di crescita, non solo internazionale?
- **Caso di studio n.1:** da una piccola provincia italiana al Nord-Africa, raddoppiando la capacità produttiva grazie ad un processo di internazionalizzazione finanziato dalle banche



- **Caso di studio n.2:** finanziare una crescita internazionale grazie ad un business plan solido e credibile, alimentando processi di sviluppo in Europa
- **Caso di studio n.3:** crescere con l'e-commerce in tutto il mondo. Si può fare? Sì, se abbiamo (anche) la capacità di finanziare l'operazione. Valorizzare una piccola azienda tramite l'internazionalizzazione

## DOCENTE

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.

## ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

La frequenza ad **almeno 6 moduli** dell'intero percorso darà diritto a ricevere un attestato di partecipazione che verrà rilasciato da NIBI, la Business School di Promos Italia.