

PREMESSA

Il Master in Commercio Estero, organizzato da Fondazione Università di Mantova, è co-finanziato dall'ente camerale come azione che mira a qualificare un gruppo di giovani laureati / diplomati per l'inserimento negli uffici estero di imprese del territorio.

Il corso si colloca nel più ampio programma di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese mantovane, approvato per l'anno 2015 dalla Giunta della Camera di Commercio e realizzato nell'ambito delle iniziative coordinate dal Team per l'Internazionalizzazione di Mantova.

La proposta nasce dalla considerazione che per un corretto approccio ai mercati internazionali è importante e fondamentale disporre di risorse finanziarie da investire per la promozione e gli investimenti, ma nel contempo è imprescindibile dotarsi di capitale umano formato e in grado di gestire le varie fasi del complesso processo di internazionalizzazione di un'impresa.

Da qui la progettazione del Master in Commercio Estero che verrà realizzato coinvolgendo, a vario titolo, i membri del "Team per l'Internazionalizzazione", gruppo di lavoro misto nato dall'intesa tra pubblico e privato, costituito per assicurare una regia unitaria e coordinata alle politiche di sostegno all'internazionalizzazione sul territorio e composto, oltre che dalla Camera di Commercio, dalla Provincia di Mantova, dall'Agenzia delle Dogane di Mantova, da Confindustria Mantova, dal Consorzio Mantova Export, da API di Mantova e da Confartigianato Mantova.

OBIETTIVI

Dalla seconda metà del 2008, con momenti alterni, l'economia nazionale e dei singoli territori attraverso una profonda crisi che colpisce il tessuto imprenditoriale e ne mina l'equilibrio finanziario, complice un rallentamento marcato dei consumi e della domanda interna.

L'economia italiana, e in particolare quella mantovana, è riuscita ad arginare questo "tsunami" economico - finanziario grazie all'elevata propensione delle proprie aziende ad aprirsi verso i mercati esteri, con potenzialità di sviluppo nelle aree che presentano tassi di crescita positivi. Non è azzardato affermare che attualmente sono le imprese presenti sui mercati esteri a soffrire di meno gli effetti della crisi in atto, grazie alla differenziazione delle aree di sbocco.

Gli elevati standard qualitativi dei prodotti, la capacità creativa delle imprese, i costanti investimenti in innovazione hanno permesso alle imprese mantovane di mantenere una rilevante presenza sui mercati esteri, confermata dai segnali positivi e dall'incremento degli scambi commerciali internazionali rilevati nel corso del 2014.

I mercati internazionali offrono ancora spazi di crescita in ragione del progressivo spostamento della creazione di valore aggiunto dai Paesi industrializzati verso quelli emergenti. Per entrare e consolidare la presenza in nuovi mercati sono necessarie azioni di marketing e investimenti per la valorizzazione e la tutela della qualità dei prodotti mantovani che possono essere garantite da un'intensa attività di promozione e dal coinvolgimento di personale altamente qualificato in grado, una volta individuata la strategia di ingresso sul mercato estero, di gestirla sotto tutti i vari aspetti: tecnico-commerciali, normativi e culturali.

Il Master in Commercio Estero si pone l'obiettivo di formare laureati / diplomati in grado di inserirsi nell'organico aziendale al termine del percorso formativo per supportare l'impresa nell'attuazione delle strategie di internazionalizzazione, nella gestione di tutti gli aspetti legati alle transazioni con l'estero e nell'individuazione di strumenti finanziari destinati alle imprese per agevolare la penetrazione sui mercati esteri.

ARTICOLAZIONE DEL CORSO

- **Luogo di svolgimento delle lezioni:** Fondazione Università di Mantova Via Scarsellini,2 – 46100 Mantova
- **Numero minimo partecipanti:** per motivi legati alle modalità di finanziamento, il corso non potrà essere attivato qualora il numero degli iscritti risulti inferiore a 15
- **Numero massimo partecipanti:** 22
- **Durata complessiva:** 360 ore di formazione d'aula
- **Avvio:** ottobre 2015
- **Chiusura:** dicembre 2015
- **Impegno giornaliero:** FULL TIME, dal lunedì al venerdì per la formazione d'aula
- **Percentuale di presenza minima:** 75% delle ore complessive del corso

PROGRAMMA DI FORMAZIONE IN AULA

Modulo 1 - INTERNAZIONALIZZAZIONE COME SCELTA STRATEGICA D'IMPRESA

- la situazione economica internazionale
- l'Italia nel contesto internazionale
- la scelta strategica: l'individuazione di nuovi mercati
- l'insediamento all'estero
- l'aggregazione fra imprese italiane per lo sviluppo di nuovi mercati
- gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

- Focus Paesi: Country analysis

- Analisi di mercato nei BRICS
- Analisi di mercato Paesi area MED
- Analisi di mercato Paesi del Golfo
- Analisi di mercato di Paesi con economia in forte crescita
- Casi aziendali

Modulo 2 - LA TECNICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

- I trasporti internazionali

- Il contratto di spedizione e di trasporto
- Le convenzioni internazionali e i limiti di risarcimento
- L'assicurazione delle merci
- I documenti di trasporto
- Il mandato di trasporto
- Lista di controllo per la corretta compilazione del mandato di trasporto
- Esercitazioni pratiche

- I termini di resa

- Gli Incoterms
- Pro e contro di ogni termine di resa, in relazione alla forma di pagamento e di trasporto scelta
- Esercitazioni pratiche

- Norme doganali

- La Dogana e il territorio doganale
- Dazi, imposte, dazi "anti-dumping" e valore in dogana
- L'origine delle merci e la questione del "made in"
- I documenti comprovanti l'origine delle merci
- L'origine preferenziale, documenti e dichiarazioni
- Le dichiarazioni in Dogana: esportazioni e importazioni
- La bolletta doganale elettronica
- Le temporanee esportazioni e importazioni
- Il Carnet A.T.A.
- Esercitazioni pratiche

- Introduzione alla contrattualistica internazionale

- Gli elementi essenziali di un contratto internazionale
- Introduzione al contratto di agenzia
- Introduzione al contratto di concessione di vendita
- Le condizioni generali di vendita
- Il contratto di compravendita

- I pagamenti internazionali

- Le varie forme di pagamento anticipato
- I vari tipi di pagamenti alla consegna e i legami con gli Incoterms
- Le varie modalità di pagamento posticipato
- Le cambiali tratte e i pagherò
- Le garanzie bancarie
- La lettera di credito documentario

- Il trattamento fiscale delle operazioni con l'estero

- La territorialità dell'imposta
- Le vendite extra UE
- Le cessioni intracomunitarie
- Gli acquisti intracomunitari
- Le operazioni triangolari
- I servizi e le novità introdotte dal 2010
- L'Intrastat
- Il software Intr@web e l'invio telematico dei modelli Intrastat
- Esercitazioni pratiche

- I finanziamenti per l'internazionalizzazione

- L'Accordo di Programma tra Regione Lombardia e sistema camerale lombardo
- Finanziamenti regionali, nazionali, comunitari

- Assicurazione dei crediti e finanziamento alle esportazioni

- Quadro normativo di riferimento
- Tipologie di rischi connessi all'attività di export
- Modalità di copertura dei rischi
- Finanziamento agevolato alle esportazioni
- Il ruolo degli intermediari creditizi

- La tutela della proprietà intellettuale

- Normativa su marchi e brevetti
- La protezione del marchio o del brevetto
- Marchi e brevetti come veicolo commerciale dell'impresa

Modulo 3 – LA PROMOZIONE COMMERCIALE SUI MERCATI ESTERI

- Il piano di marketing internazionale

- Analisi della domanda e dell'offerta
- Modalità di entrata strategica nei nuovi mercati
- Marketing operativo
- Procedure aziendali
- Analisi di casi di successo
- La redazione di un piano internazionale di marketing e di un piano di promozione

- La politica di comunicazione

- Gli strumenti web
- Gli strumenti promozionali

Modulo 4 – LINGUA STRANIERA

- Advanced English

In collaborazione con gli enti del territorio si cercherà, a conclusione del percorso formativo, di agevolare esperienze in azienda per consentire agli allievi di applicare e sperimentare in ambiente lavorativo metodi e contenuti appresi durante il percorso formativo.

SBOCCHI PROFESSIONALI

La figura professionale che frequenterà il corso di alta formazione acquisirà tutte le conoscenze necessarie per presidiare le attività legate all'import/export e gestire i processi di internazionalizzazione. Il percorso formativo è articolato in moduli specialistici studiati e tarati per fornire conoscenze sui principali mercati esteri, sulle tecniche del commercio internazionale (normativa, trasporti, contrattualistica, pagamenti, trattamenti fiscali, ecc) e del marketing internazionale; in una parola, per trasferire le competenze che servono. Il corso sarà completato da un modulo specialistico di Inglese commerciale, per l'approfondimento del linguaggio tipico del mondo degli affari.

Il progetto formativo è rivolto a laureati / diplomati in materie economiche, giuridiche e linguistiche, interessati a operare in contesti aziendali particolarmente innovativi e dinamici, dotati di spiccate capacità relazionali e disponibili a viaggiare all'estero.

Tale profilo trova collocazione nelle numerose imprese operanti sui mercati esteri che necessitano di figure specializzate nella gestione di progetti di internazionalizzazione e/o nella gestione di tutti i vari aspetti legati al commercio estero.

REQUISITI DI ACCESSO E DESTINATARI

Il Master in Commercio Estero si rivolge principalmente a giovani laureati e diplomati, età massima 29 anni (alla data di iscrizione), in cerca di occupazione con spiccato interesse a una professione da svolgere in contesti internazionali.

Nella valutazione delle candidature sarà data priorità ai neo laureati con titoli universitari in materie economiche, giuridiche e linguistiche e ai neo diplomati in materie economiche e linguistiche. In entrambi i casi sarà data priorità ai candidati con una buona conoscenza della lingua inglese e/o di una seconda lingua.

Per i candidati stranieri residenti in Italia saranno considerati i titoli di studio equivalenti dei rispettivi ordinamenti degli studi.

AMMISSIONE AL MASTER

- **Termine per la presentazione delle domande:** 15 settembre 2015. Si terrà conto esclusivamente della data di arrivo e non di spedizione.
- **Data prevista per la selezione:** 18 settembre 2015
- **Sede delle selezioni:** Fondazione Università di Mantova – Via Scarsellini, 2 – 46100 Mantova

PROCEDURE E CRITERI DI SELEZIONE

L'ammissione al Master in Commercio Estero è subordinata a una selezione dei candidati che verrà effettuata sulla base del curriculum e di un colloquio individuale.

La domanda di iscrizione è disponibile sui siti di Fondazione Università di Mantova (www.unimn.it), Camera di Commercio (www.mn.camcom.gov.it), e di Mantova Export (www.export.mn.it)

E' richiesto un breve curriculum vitae unitamente a una copia di un documento di identità da allegare alla

domanda di iscrizione, oltre a copia del titolo di studio conseguito.

La domanda di iscrizione, corredata della documentazione comprovante il possesso dei requisiti richiesti, dovrà essere spedita a MANTOVA EXPORT – Via Portazzolo n. 9 – 46100 Mantova o inviata tramite PEC all'indirizzo:

mantovaexport@cert.mantovaexport.it.

Non verranno prese in considerazione domande non complete della documentazione richiesta.

Nella selezione dei candidati sarà data priorità al possesso di una Laurea o di un Diploma Universitario in materie economiche, giuridiche e linguistiche e alle conoscenze delle lingue straniere (in particolare Inglese).

Al termine delle procedure di ammissione verrà stilata una graduatoria.

Ai candidati sarà data comunicazione a mezzo e-mail circa l'ammissione/non ammissione al Master.

L'attivazione del Master e l'inizio delle lezioni verranno comunicate agli ammessi tramite mail.

COSTO DI PARTECIPAZIONE

Il Master ha un valore economico di €. 1.000,00 per ciascun partecipante di cui €. 800,00 grazie al finanziamento dalla Camera di Commercio di Mantova. **Il costo a carico del partecipante è quindi di € 200,00 (IVA di legge compresa)**, importo che verrà fatturato dalla Fondazione Università di Mantova all'inizio delle attività corsuali. La quota di partecipazione non verrà restituita a nessun titolo.

Il versamento dovrà essere effettuato dai candidati selezionati dal 21/09/2015 al 30/09/2015 presso UNICREDIT con indicazione della causale del versamento:

UNICREDIT BANCA SPA – IBAN IT 22 M 02008 11510 000008208392;

Causale versamento:

NOME e COGNOME (del partecipante) + MASTER COMMERCIO ESTERO 2015.

TITOLO RILASCIATO

Al termine del corso, al candidato che avrà frequentato almeno il 75% delle lezioni, verrà rilasciato un attestato di frequenza.

INFORMAZIONI

Mantova Export
Via Portazzolo,9
46100 Mantova
Tel. 0376-326207
Fax. 0376-365428
E-mail: info@export.mn.it
PEC: mantovaexport@cert.mantovaexport.it

Master in Commercio Estero

Anno 2015

Organizzato da
Fondazione Università di Mantova



Co-finanziato da


Con la collaborazione di
- Team per l'Internazionalizzazione di Mantova
- PromoImpresa-Borsa Merci, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Mantova

Col supporto tecnico di

