



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

ALTA FORMAZIONE

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

1^a EDIZIONE

750 ore 30 CFU

Anno Accademico 2019/2020

ALFO040

Titolo	IL COMMERCIO INTERNAZIONALE
Edizione	1 ^a EDIZIONE
Area	PERCORSI PER LO SVILUPPO DI CARRIERA
Categoria	ALTA FORMAZIONE
Anno accademico	2019/2020
Durata	Durata annuale, per un complessivo carico didattico pari a 750 ore corrispondenti a 30 CFU
Presentazione	Il corso si propone di analizzare approfonditamente i principali problemi che caratterizzano il processo di internazionalizzazione delle imprese. In termini generali, vengono esaminate le fasi, gli snodi critici, le difficoltà e gli strumenti disponibili per l'impresa che, nell'ambito di una strategia di espansione geografica, oltrepassa i confini nazionali e decide di svolgere parte della propria attività in uno o più mercati internazionali.
Finalità	Il Corso è rivolto a tutti coloro i quali intendono acquisire competenze specifiche in merito ai temi dell'internazionalizzazione e che intendano studiare le quelle procedure utili all'avviamento di nuove attività di sviluppo all'estero, allo scopo di formare esperti professionisti nella gestione di tutti quelle complicate attività di commercializzazione all'estero.
Docenti	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute da: <ul style="list-style-type: none"> • Prof. Valentino Guidi • Prof. Guido Iandiorio • Prof. Luca Carrubbo • Prof. Ado Sattanino
Strumenti didattici	L'erogazione del Corso avverrà in modalità e-learning, con piattaforma accessibile 24 ore su 24. Il modello di sistema e-learning adottato prevede un apprendimento assistito lungo un percorso formativo predeterminato, con accesso ai materiali didattici sviluppati appositamente e fruibili in rete. Lo studio dei materiali didattici digitali/video lezioni dei docenti e a stampa (dispense) correlati da ampia bibliografia, avviene di regola aderendo ai tempi e alla disponibilità del singolo corsista durante le 24 ore della giornata.

Contenuti

	Tematica	SSD	CFU
1	La pianificazione strategica per l'internazionalizzazione	SECS-P/08	5
2	Il Decentramento produttivo	SECS-P/08	5
3	Ingresso nei mercati internazionali	SECS-P/08	5
4	Teorie e Modelli del Commercio internazionale	SECS-P/08	5
5	Le Istituzioni al sostegno dell'internazionalizzazione	SECS-P/08	5
6	Prova finale		5
Totale			30

Attività

Gli studenti avranno a disposizione test di autovalutazione e test di preparazione propedeutici a svolgere la Prova Finale.

La Prova Finale consisterà in un test a risposta multipla di 30 domande.

Il Programma didattico è articolato nel seguente modo:

- 1 La pianificazione strategica per l'internazionalizzazione**
- 2 Differenziazione e dinamiche di competizione economica**
- 3 Le strategie di internazionalizzazione**
- 4 Le opportunità di sviluppo internazionale dell'impresa**
- 5 I rischi nello sviluppo internazionale dell'impresa**
- 6 Il Decentramento produttivo**
- 7 L'attrattività 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-alimentare**
- 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**

<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.
<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 laurea triennale o specialistica o magistrale.
<p>Termini iscrizione</p>	<p style="text-align: center;">Iscrizioni sempre aperte</p>
<p>Quota di iscrizione</p>	<p style="text-align: center;">€ 500,00 (ai quali si aggiungono € 50.00 per spese di bollo) da versare in unica soluzione all'atto dell'iscrizione</p>
<p>Modalità pagamento</p>	<p>Il pagamento della quota di iscrizione e della marca da bollo, assolta virtualmente (da non apporre sulla domanda), avviene, secondo lo schema indicato nella presente scheda, mediante bonifico a favore di:</p> <p style="text-align: center;">UNIVERSITÀ TELEMATICA UNIVERISTAS MERCATORUM</p> <p style="text-align: center;">alle seguenti coordinate bancarie:</p> <p style="text-align: center;">IBAN IT24 M032 9601 6010 0006 7096 780</p> <p>Indicare nella causale del bonifico "Nome e Cognome del corsista" seguito dal Codice del corso ed edizione. Si informa che non saranno emesse quietanze sui pagamenti ricordando che, ai fini fiscali per la determinazione del reddito, il bonifico, eseguito secondo le su riportate istruzioni, consente la detrazione del costo del corso.</p>
<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'
Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo:
orientamento@unimercatorum.it

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