

## EXPORT BUSINESS MANAGER Corso di Formazione in International Business Management

# BANDO

### Art. 1 – Il Corso

INFORMARE – Azienda Speciale della Camera di Commercio di Frosinone Latina, organizza la 1<sup>a</sup> edizione del Corso di formazione in International Business Management “EXPORT BUSINESS MANAGER”, riservato ad un massimo di 20 corsisti, vincitori delle prove di selezione di cui al presente bando.

La partecipazione al Corso è gratuita.

Il Corso è promosso con il cofinanziamento di Unioncamere Lazio.

La finalità dell’iniziativa proposta è fornire le abilità, conoscenze e competenze necessarie per facilitare, sviluppare e sostenere i processi di internazionalizzazione delle PMI.

In particolare il Corso mira a formare professionalità che siano in grado di:

- Effettuare un attento studio preliminare per valutare ex-ante la sostenibilità dell’intero progetto di internazionalizzazione;
- Acquisire una metodologia di analisi applicabile ai modelli di business internazionale;
- Predisporre correttamente il business plan al fine di reperire risorse finanziarie e di avviare partnership strategiche e/o commerciali;
- Elaborare strategie di scambio a livello internazionale;
- Organizzare e gestire piani di marketing;
- Gestire gli aspetti tecnici e legali del commercio internazionale.

Il Corso si rivolge a **laureati di primo livello o di livello superiore e diplomati, questi ultimi con comprovata esperienza in uffici commerciali, aventi residenza nel Lazio, occupati e non**, che intendano acquisire le abilità e le conoscenze indispensabili per diventare professionisti ed esperti in Export Management.

Il Corso, con frequenza obbligatoria e della durata complessiva di 313 ore, inizierà Martedì 28 settembre 2021 e si articolerà in:

- 1) una fase d'aula, in modalità Didattica a Distanza attraverso la piattaforma zoom, da settembre 2021 a gennaio 2022;
- 2) un project work in presenza presso le aziende/enti/istituzioni/agenzie del Lazio della durata di 96 ore nel mese di febbraio 2022;

Inizio, termine e durata delle attività potranno subire modifiche per esigenze didattiche e organizzative.

## Art. 2 – Requisiti di ammissione

Gli aspiranti corsisti devono essere in possesso dei seguenti requisiti alla data di presentazione della domanda.

- a) Diploma di laurea (vecchio ordinamento), laurea breve o laurea specialistica; i candidati in possesso di titoli di studio non rilasciati da Università italiane dovranno allegare copia del titolo di studio conseguito all'estero tradotto, legalizzato e munito della dichiarazione di valore da parte della Rappresentanza italiana del paese in cui il titolo è stato conseguito e Residenza nella Regione Lazio;  
*oppure*
- b) Diploma di scuola media superiore e comprovata esperienza in uffici commerciali (farà fede il Curriculum Vitae);
- c) Buona conoscenza della lingua inglese.

## Art. 3 – Domande di partecipazione e termine di presentazione

Per partecipare alle selezioni del Corso i candidati dovranno compilare la **Domanda di partecipazione** allegata al presente Bando ed inviarla alla mail [v.panaccione@informare.camcom.it](mailto:v.panaccione@informare.camcom.it) entro e non oltre il **3 settembre 2021**.

I candidati riceveranno una mail di conferma con protocollo da parte della segreteria del corso. Le domande saranno accolte in ordine cronologico di arrivo.

INFORMARE comunica per iscritto agli interessati l'eventuale esclusione all'indirizzo di posta elettronica indicato nella domanda.

L'ammissione alle prove di selezione avviene comunque con la più ampia riserva in ordine al possesso dei requisiti di partecipazione richiesti dal bando. Non saranno tenute in considerazione e comporteranno, quindi, l'esclusione dalla selezione le domande incomplete degli allegati richiesti nella Domanda di partecipazione, prive della firma, inviate dopo i termini sopra indicati, o con modalità diverse da quelle richieste o dalle quali risulti il mancato possesso di uno o più requisiti richiesti dal bando.

INFORMARE può verificare l'effettivo possesso dei requisiti previsti dal bando in qualsiasi momento, anche successivo allo svolgimento delle prove selettive ed all'eventuale ammissione al Corso. Le eventuali difformità riscontrate rispetto a quanto dichiarato o documentato dagli interessati comporteranno l'esclusione dal Corso.

## Art. 4 – Selezioni

I candidati ammessi riceveranno comunicazione delle prove di selezione che si svolgeranno in presenza presso la sede di INFORMARE in Viale Roma snc a Frosinone a settembre **2021**. Per sostenere le singole prove, i candidati devono essere muniti di un valido documento di d'identità.

Per l'ammissione al Corso sono previste 2 prove:

- Prova scritta
- Colloquio motivazionale

**La prova scritta** si svolgerà in presenza e sarà articolata in 30 domande a risposta multipla sui seguenti argomenti:

- Teoria e pratica dell'export
- Tecniche del commercio estero
- Strategie di Marketing
- Lingua Inglese
- Cultura generale

per ciascuna risposta esatta sarà attribuito il punteggio di +1

per ciascuna risposta omessa e in caso di marcature multiple sarà attribuito il punteggio di 0

per ciascuna risposta errata sarà attribuito il punteggio di 0

Saranno ammessi al successivo colloquio motivazionale coloro i quali avranno raggiunto un punteggio nella prova scritta di 18/30.

**Il Colloquio motivazionale** si terrà in presenza e consisterà in un incontro con la Commissione di valutazione finalizzato a determinare la preparazione e l'interesse del candidato.

Il colloquio si svolgerà lo stesso giorno della prova scritta.

Le prove di selezione potranno eventualmente subire variazioni nelle tempistiche comunicate.

### **Art. 5 - Punteggi**

I punteggi massimi attribuibili dalla Commissione sono di 30/30 per ogni prova.

Anche il curriculum vitae presentato dai candidati sarà oggetto di valutazione da parte della Commissione di valutazione durante il colloquio motivazionale.

Il risultato delle prove di selezione sarà comunicato all'indirizzo mail fornito sulla Domanda di partecipazione.

**Il Corso verrà attivato in presenza di almeno 15 partecipanti che avranno superato le selezioni.**

In caso di rinuncia entro 15 giorni dall'inizio del Corso, potranno essere ammessi a partecipare gli idonei, secondo l'ordine della graduatoria delle selezioni.

### **Art. 6-Commissione di valutazione, di esame e processo di verifica**

La Commissione di valutazione sarà composta da un Presidente, 4 membri oltre un segretario.

La suddetta Commissione procederà alla selezione dei candidati e redigerà una graduatoria finale basata su una valutazione massima di 30 punti per candidato.

La Commissione di esame sarà composta da un Presidente, 4 membri oltre un segretario.

## Art. 7 – Convenzioni

I partecipanti dovranno sottoscrivere, per presa visione ed accettazione, una Convenzione per la fase di Project Work. La violazione degli obblighi previsti da tale Convenzione darà luogo alla esclusione dal Corso.

## Art. 8 -Articolazione del Corso

Il Corso sarà articolato in 4 Fasi:

1. Fase d'Aula
2. Test di valutazione Fase d'Aula
3. Project Work
4. Follow up e consegna attestati

### **1) FASE D'AULA (209 ore 5 mesi):**

**LEZIONI** : 209 ore suddivise in 34 giorni per 2 volte alla settimana.

Gli incontri si svolgeranno in modalità Didattica a distanza attraverso la piattaforma Zoom ed avranno una durata che va dalle 4 alle 6 ore ciascuno (è prevista 1 ora di pausa per gli incontri da 6 ore). La didattica si svolgerà in forma attiva e comprenderà fra l'altro esercitazioni pratiche, conferenze e casi simulati. Alcune lezioni potranno essere svolte in lingua inglese. Durante la fase d'aula, al termine di ogni modulo tematico, potrebbero essere effettuati a discrezione del docente dei test per verificare il grado di apprendimento dei partecipanti.

Il Programma didattico sarà strutturato nei seguenti 10 moduli:

#### **MODULO 1: GLI SCENARI EVOLUTIVI DEL COMMERCIO ESTERO**

Capire come affrontare le nuove sfide dei mercati internazionali e avere una strategia vincente con la controparte straniera nelle trattative commerciali.

#### **MODULO 2: STRATEGIE DI MARKETING INTERNAZIONALE**

Definire una strategia di marketing internazionale: selezionare i mercati esteri dove investire, organizzare un ufficio export, redigere un business plan.

#### **MODULO 3: CONTRATTUALISTICA**

Aspetti contrattualistici e giuridici nel processo di internazionalizzazione: contratti d'impresa, tutela internazionale della proprietà, marchi e brevetti.

#### **MODULO 4: TECNICHE DEL COMMERCIO ESTERO**

Come affrontare il lato tecnico del commercio estero, dagli aspetti fiscali e doganali ai pagamenti internazionali: la normativa e gli adempimenti IVA nelle operazioni con l'estero sia in ambito comunitario che extra-UE alla luce delle disposizioni attualmente vigenti; le obbligazioni relative alla consegna di merci nell'ambito di una compravendita internazionale, gli aspetti doganali e assicurativi

relativi al trasporto con un particolare focus sulla gestione dei documenti richiesti; infine, le forme di pagamento attivabili in una transazione commerciale con l'estero e l'individuazione delle relative peculiarità.

#### MODULO 5: TEORIA E PRATICA DELL'EXPORT

Guidare l'impresa in un percorso di sviluppo sui mercati internazionali in un contesto sempre più sfidante e competitivo: partecipare a fiere, presentare l'azienda e il prodotto agli operatori esteri, pianificare missioni commerciali e organizzare gli uffici export.

#### MODULO 6: NEGOZIAZIONE

L'efficacia dei processi di negoziazione cross-cultural nei business internazionali: i rapporti economici, sociali e umani tra soggetti operanti nello stesso settore ma con background culturali differenti.

#### MODULO 7: WEB MARKETING

Conoscere e adottare i principali strumenti del web e utilizzare strategicamente la comunicazione digitale per l'internazionalizzazione.

#### MODULO 8 e 9: ENGLISH IN BUSINESS & CONVERSATION

Focus on the specific reference vocabulary commonly used in business activities and business language.

Provide linguistic tools to overcome the uncertainties and frequent discomfort in communicating with foreign interlocutors in the field of professional activities and social moments. The topics will be the following: Business current events, Business Projects, New Businesses, Social & Professional English and Telephone Conversations.

#### MODULO 10: FOCUS SETTORI DEL MADE IN ITALY

Conoscere e approfondire i tre settori strategici del Made in Italy: Food & Beverage, Moda, Arredamento & Interior Design.

### **2) TEST DI VALUTAZIONE FASE D'AULA (8 ore)**

Al termine delle lezioni frontali i corsisti saranno sottoposti ad un esame riepilogativo di tutte le tematiche affrontate durante il Corso.

### **3) PROJECT WORK (96 ore 1 mese):**

Il Project Work, della durata di 96 ore, consiste nella realizzazione di un progetto concreto di business internazionale il cui argomento è concordato con l'ospitante, per sollecitare ulteriormente la capacità analitica dei partecipanti e sperimentare le abilità, conoscenze e competenze acquisite durante il Corso. Si tratta di un metodo di accrescimento e consolidamento delle abilità molto versatile ed efficace, ottimo per valorizzare la formazione fatta in aula.

Considerato il suo approccio pratico, questa fase del progetto sarà sviluppata presso una realtà aziendale o istituzionale individuata direttamente da INFORMARE o scelta unitamente al partecipante.

## **Art. 9 – Condizioni di partecipazione**

La mancata presenza, senza giustificato motivo, al primo giorno di Corso comporta la decadenza del diritto di partecipare allo stesso.

Al termine della Fase d'Aula i partecipanti al Corso dovranno compilare e restituire il Modulo di Customer satisfaction alla segreteria.

La frequenza alle azioni formative e al Project Work è da intendersi obbligatoria. Ai fini del superamento del Corso occorrerà aver frequentato almeno l'80% del monte ore complessivo della fase d'aula e l'80% del monte ore complessivo del project work. La mancata presenza, senza giustificato motivo, al primo giorno di corso comporta la decadenza del diritto di partecipare allo stesso.

I partecipanti dovranno rispettare l'orario delle lezioni e la presenza sarà rilevata dalla segreteria del Corso. Gli eventuali permessi orari, concessi per inderogabili esigenze, dovranno essere giustificati e comunque non possono superare le due ore giornaliere. Gli stessi non debbono avere il carattere della ripetitività. Il partecipante che intenda lasciare il Corso dovrà dare tempestiva comunicazione scritta/verbale alla Segreteria, la quale provvederà contestualmente ad annotare tale decisione nel registro delle presenze, a seguito di richiesta scritta dell'allievo.

Al termine del Corso verrà consegnato un attestato di partecipazione.

## **Art. 10 – Luogo di svolgimento delle attività Formative**

Il corso verrà erogato in modalità Didattica a Distanza attraverso la Piattaforma Zoom. I partecipanti saranno tenuti a mantenere la telecamera del pc sempre accesa ed il microfono spento. Tutte le lezioni saranno registrate.

Il docente assicura le prestazioni in modalità sincrona al gruppo e la segreteria provvederà alla rilevazione delle presenze degli allievi.

## **Art. 11 – Gratuità della partecipazione al corso**

La partecipazione al corso è gratuita. Il Corso è promosso dalla Camera di Commercio di Frosinone Latina e l'Azienda Speciale INFORMARE con il cofinanziamento di Unioncamere Lazio.

Ai partecipanti verrà inviato in formato digitale e gratuitamente tutto il materiale didattico.

## **Art. 12 – Assicurazioni**

I partecipanti saranno coperti da assicurazione per la responsabilità civile e assicurazione INAIL per infortuni sul lavoro per la fase di Project Work.

### Art. 13 - Informazioni sul bando

Il presente bando sarà disponibile sul sito Internet dell'Azienda Speciale INFORMARE [www.informare.camcom.it](http://www.informare.camcom.it) alla sezione IN PRIMO PIANO. Eventuali informazioni e chiarimenti potranno essere richiesti all'indirizzo e-mail: [v.panaccione@informare.camcom.it](mailto:v.panaccione@informare.camcom.it) o [s.ceccarelli@informare.camcom.it](mailto:s.ceccarelli@informare.camcom.it) o al numero 0775/824193.

Allegati:

- 1) domanda di partecipazione
- 2) Informativa relativa al trattamento dei dati personali